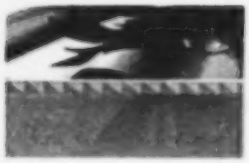
INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Procurement Strategy for Aboriginal Business - Performance Report for 2001

Table of Contents

- Executive Summary
- Results of Departmental Performance Objectives
- Number of Contracts Awarded
- Significant Achievements
- Best Practices
- Success Stories
- Challenges - What are we doing about it?
- Conclusion

Accessibility Notice

Indian and Northern Affairs Canada is committed to equitable access to information, regardless of the technologies used. We are continually striving to make our site accessible to all, including persons with disabilities and to those who use assistive devices.

The Indian and Northern Affairs Canada Web site is developed according to the Common Look and Feel Standards and Guidelines for Internet, including the Accessibility Standards which require compliance with the World Wide Web Consortium's (W3C) Web Accessibility Initiative (WAI) Guidelines Version 1.0 - Priority 1 and 2 Checkpoints.

If you have any questions about the accessibility of this site or if you are having trouble accessing information, you can contact us:

INAC Public Enquiries Contact Centre
10 Wellington Street
Ottawa, Ontario K1A 0H4

Telephone (toll-free): 1-800-567-9604
TTY (toll-free): 1-866-553-0554
Facsimile: (819) 953-3017
Facsimile (toll-free): 1-866-817-3977
E-mail: InfoPubs@ainc-inac.gc.ca

Back

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

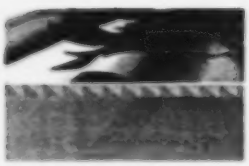
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Executive Summary

Gathering Strength, the Indian and Northern Affairs Canada (INAC) response to the Royal Commission on Aboriginal Peoples (RCAP), builds on the theme of partnerships among Aboriginal business, industry and government at all levels to open up existing and emerging market opportunities. The recent Speech from the Throne also supported the pursuit of economic development activities to increase opportunities for economic self-sufficiency by Aboriginal peoples.

The Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB) is considered one of the many important tools to achieve this goal, giving the potential to use federal contracting opportunities to provide Aboriginal suppliers with opportunities for partnerships, joint ventures, strategic alliances, business network development and mentoring. The PSAB is government policy that applies to all departments and agencies.

Its overall objective is to increase the number of Aboriginal suppliers bidding for and winning federal contracts, thereby delivering increased economic benefits to Aboriginal businesses and their communities.

This is the fourth edition of the PSAB Performance Report. The PSAB, over the past five years (1996 - 2001), has measurably improved Aboriginal business access to contract opportunities. The focus of this report covers calendar year 2001.

HIGHLIGHTS OF THE YEAR

a. 16,521 federal contracts worth $262.6 million were awarded to Aboriginal-owned firms.

b. $86.3 million of this, or 32.8 percent, was awarded to Aboriginal businesses under open competition.

c. Procurement Review Committee (PRC) interventions by INAC are bearing fruit: 9.6 percent of all requirements valued at $2 million and above have an Aboriginal component included in the tender documents, amounting to $22 million worth of business.

d. INAC continues to lead by example; $20.7 million worth of INAC contracts for goods and services, out of a total of $172.4 million, was awarded to Aboriginal-owned firms.

e. The five-year review of PSAB indicates it has been successful and it is a good public policy.

During 2001, the PSAB team, which is part of the Economic Development Programs Directorate, has worked diligently to assist participating departments to achieve their departmental objectives. In doing this, it was

106-03565/

realized that many myths and misconceptions about PSAB still exist.

The key to supporting the efforts of Aboriginal businesses in marketing to the federal government rests on the willingness of federal departments to showcase their goods and services. This enables Aboriginal businesses to develop positive contacts with federal departments and to provide federal departments with a better knowledge and understanding of existing and future capacity. More importantly, it demystifies any preconceived ideas.

Aboriginal businesses know that to succeed, they must develop the capacity and capability to compete effectively with non-Aboriginal firms in an open market.

It may never be possible to eliminate these misconceptions completely due to departmental staff changes and new Aboriginal businesses emerging constantly. However, with the support and willingness of departments and Aboriginal business alike, to increase their awareness of PSAB and federal contracting processes, we will continue to strive toward new levels of success.

Back

Last Updated: 2004-07-14 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact

Results of Departmental Performance Objectives

The PSAB operates within the federal government contracting principles of prudence, probity and best value when expending Canadian tax dollars. A key element of the Strategy is the establishment, by all participating departments and agencies, of annual performance objectives. By establishing measurable goals, in terms of the number and value of potential contracts to be attained with Aboriginal suppliers, departments and agencies are better able to monitor their own performance. All departments and agencies have the responsibility to establish performance goals, which truly reflect their ability, and intent, to support the PSAB.

One measure of the success of the PSAB is demonstrated through government departments and agencies achieving, and in some cases exceeding, their yearly performance objectives. Advocating the inclusion of Aboriginal business within the federal government procurement process has encouraged the growth of Aboriginal supplier capacity and economic growth. All departments and agencies are mandated by Treasury Board Secretariat (TBS) contracting policies to act as advocates and facilitators for the promotion and enhancement of contracting activity with Aboriginal entrepreneurs, within an existing framework of good contract management practices.

Each year, 43 departments and agencies are required to report directly to INAC on their total dollar value of contracts awarded to the Aboriginal business community on a calendar year basis. This includes contracts awarded by the department and agencies on their behalf, contracts awarded by Public Works and Government Services Canada (PWGSC) on their behalf, credit card purchases, standing offers, and contract amendments. This report allows departments and agencies to demonstrate their actual success.

PWGSC, as the central procurement arm of the federal government, has the responsibility for capturing the relevant contracting statistics related to PSAB for all federal departments and agencies.

The TBS produces an annual report on federal contracting activity with Aboriginal firms. This is known as the Government of Canada's "Annual Report on Contracting with Aboriginal Businesses," and it is used as the source of official statistics on contracting. Information presented here is from this report, which does not capture purchases acquired through departmental credit cards, call-ups against standing offers, or contract amendments.

For the purposes of this report, and future PSAB annual reports, we will use the official figures which have been sanctioned and provided by the TBS.

This year federal departments and agencies demonstrated their continued

support of the PSAB by submitting a combined forecasted business volume with Aboriginal businesses totalling an estimated $80.7 million. The Government of Canada's annual report indicates a total value of $262.6 million worth of contracts being awarded to Aboriginal firms (see Table 1). Figure 2 provides a quick snapshot of the government's progressive achievement with the PSAB since 1997.

Aboriginal businesses know that to succeed, they must develop the capacity and capability to compete effectively with non-Aboriginal firms in an open market. The 2001 performance objectives results demonstrate that $86.3 million or 32.8 percent of the business awarded to Aboriginal businesses was as a result of open, not restricted (set-aside), competition under the incidental category.

This is another indicator that Aboriginal businesses can and do compete with all businesses (see Figure 1). You will note that incidental contracts within the construction and goods sectors are on the rise. Incidental construction contracts have risen by 7.1 percent while incidental contracts for goods have risen by 25.6 percent over the previous year.

Table 1:
Table 1 demonstrates the continued commitment of the various departments participating in this initiative, and highlights their respective achievements during 2001.

2001 Business Volume, Government of Canada		
DEPARTMENT	**ESTIMATED DEPTL. OBJECTIVE $**	**GOC YEAR END REPORT $**
Correctional Service Canada	8,000,000	10,070,000
National Defence	12,000,000	33,303,000
Environment Canada	2,882,000	8,118,000
Health Canada	7,850,000	7,290,000
Indian and Northern Affairs Canada	19,449,788	20,748,000
Industry Canada	3,600,000	2,481,000
Natural Resources Canada	2,200,000	1,133,000
Public Works and Government Services Canada	11,400,000	156,974,000
Royal Canadian Mounted Police	5,500,000	2,674,000
Transport Canada	350,000	2,679,000
Other Departments	7,495,145	17,149,000
TOTALS	$80,726,933	$262,619,000

Figure 1:
Incidental Contracts with Aboriginal business valued at $25,000 and above.

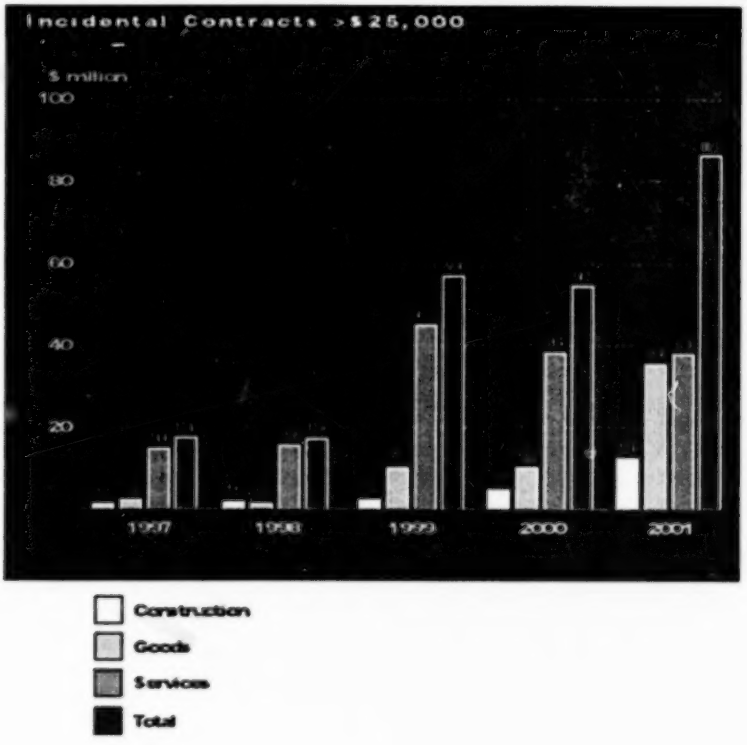
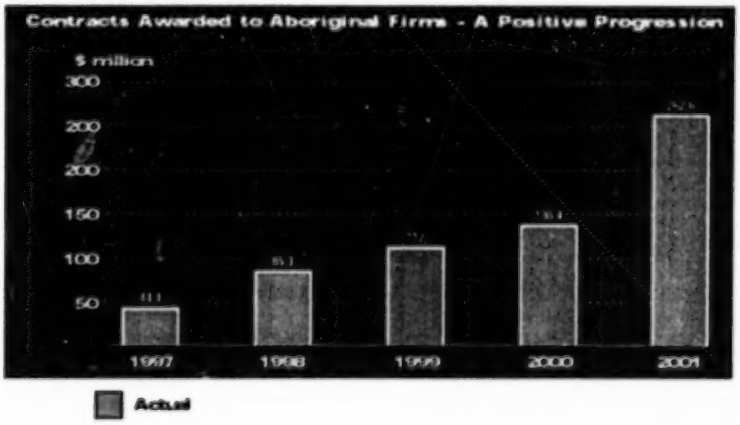


Figure 2:
Figure 2 provides a quick snapshot of the progressive achievement with the PSAB since 1997.



Back

Last Updated: 2004-07-14 Important Notices

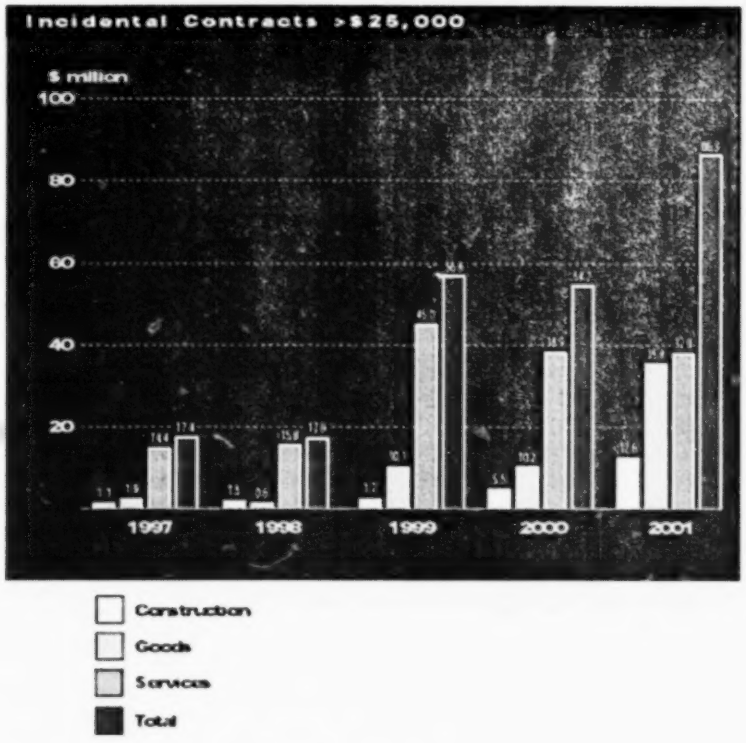
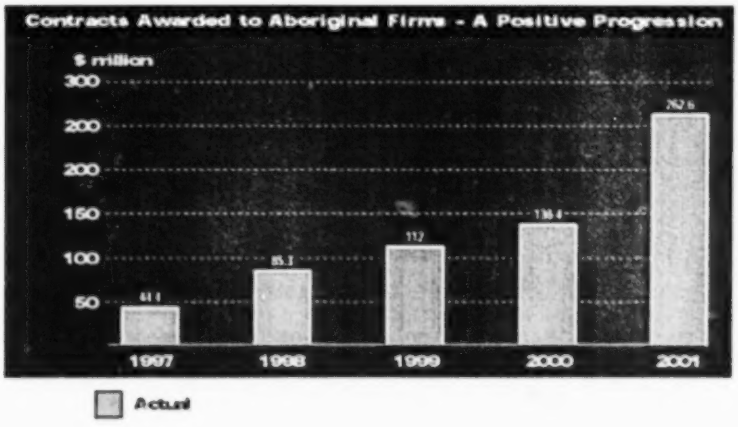


Figure 2:
Figure 2 provides a quick snapshot of the progressive achievement with the PSAB since 1997.

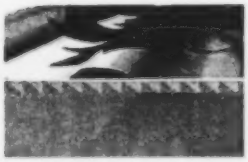


Back

Last Updated: 2004-07-14 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Number of Contracts Awarded

In 2001, the total number of contracts awarded to Aboriginal firms under the PSAB was 16,521 amounting to $262.6 million in revenue and income for Aboriginal businesses and Aboriginal people (Table 2). This amount reflects a 92.5 percent increase over the 2000 business volume of $136.4 million. More positive is the fact that over 57.2 percent of all requirements over $25,000 won by Aboriginal firms were accomplished on the open market.

Incidental and set-aside opportunities valued at less than $25,000 grew an additional $14.3 million over the previous year.

Table 2:
Total Contracts Awarded to Aboriginal Businesses During 2001*

Contracts for:	INCIDENTAL & SET-ASIDE < $25,000	INCIDENTAL < $25,000	SET-ASIDE < $25,000	TOTAL
Goods Number $ value	14,219 $16,238,000	93 $35,797,000	38 $106,068,000	14,350 $158,103,000
Services Number $ value	1,702 $10,050,000	183 $37,970,000	163 $32,196,000	2,048 $80,216,000
Construction Number $ value	57 $487,000	35 $12,619,000	31 $11,194,000	123 $24,300,000
Total Number $ value	15,978 $26,775,000	311 $86,386,000	232 $149,458,000	16,521 $262,619,000

*Note: Does not include credit card purchases or call-ups against standing offers.

Figure 3:
Figure 3 is a comparative chart of the number of contracts, and dollar values, awarded to Aboriginal owned firms between 1997 and 2001.

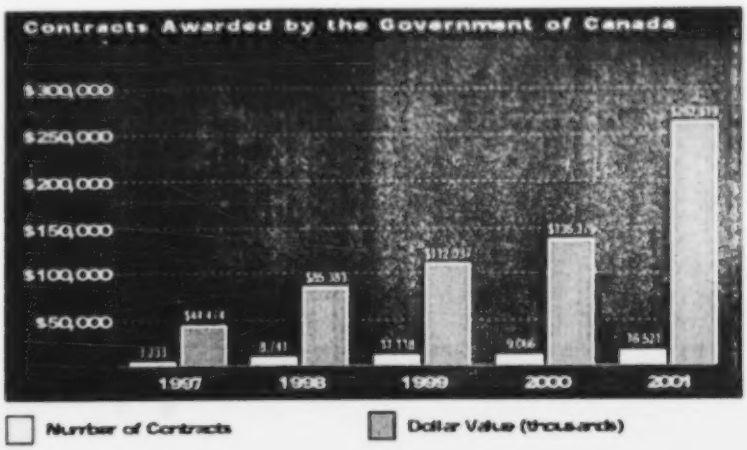


Figure 4:
Set-Aside Contracts Awarded versus Incidental Contracts Awarded greater than $25,000

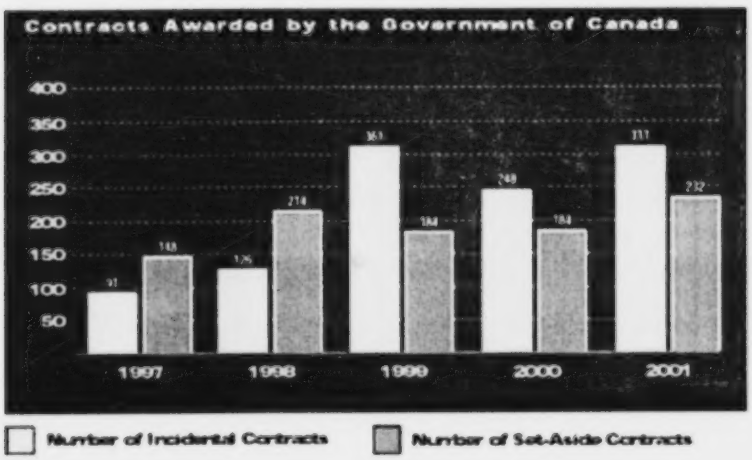
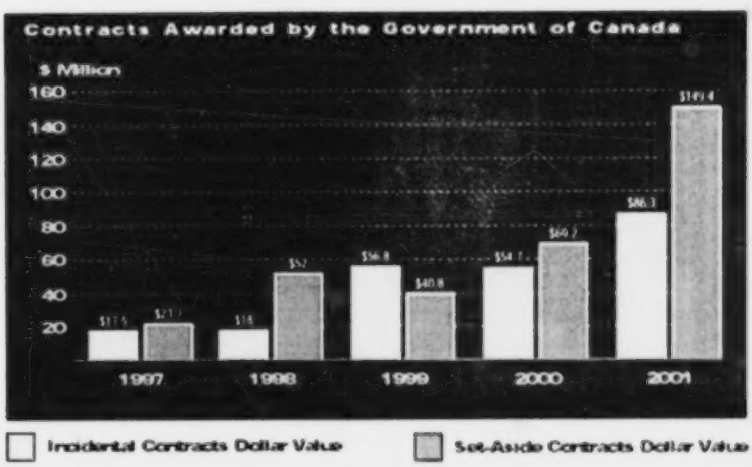


Figure 5:
Set-Aside Contracts Awarded versus Incidental Contracts Awarded greater than $25,000



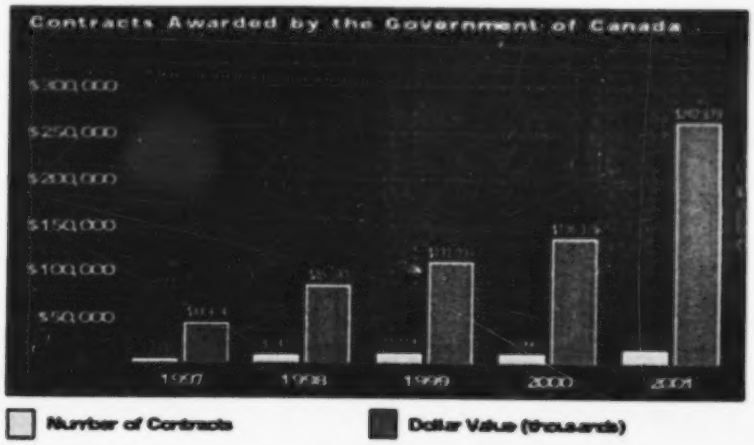


Figure 4:
Set-Aside Contracts Awarded versus Incidental Contracts Awarded greater than $25,000

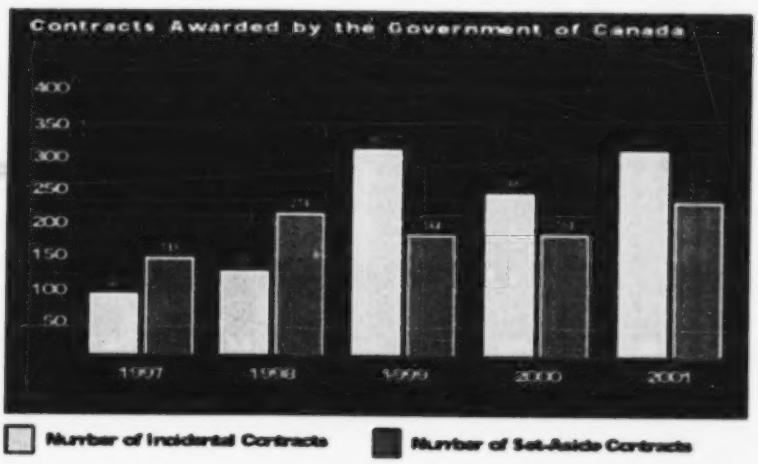
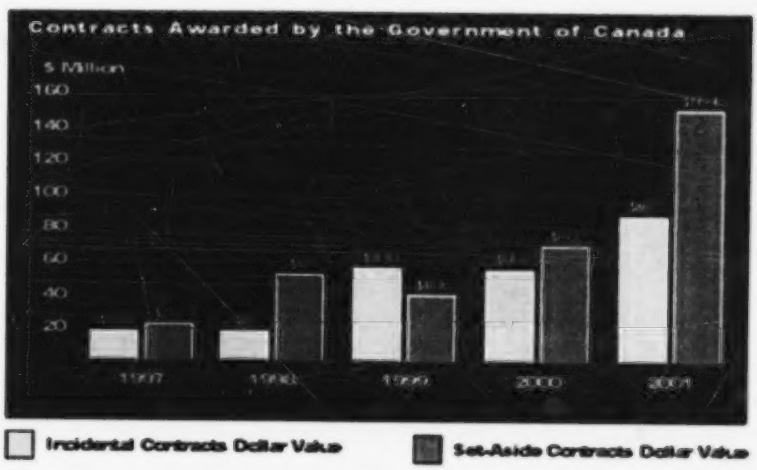


Figure 5:
Set-Aside Contracts Awarded versus Incidental Contracts Awarded greater than $25,000



Back

Last Updated: 2004-07-14

Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

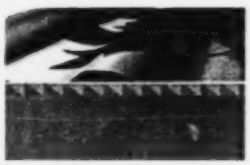
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Significant Achievements

A . COMMUNICATION TOOLS

The exchange of information between federal procurement officials and Aboriginal firms continues to improve through various communication tools.

INAC is continuing its efforts at dispelling misconceptions about the PSAB by engaging in numerous conferences and presentations to different stakeholder groups across Canada.

i. For example, the PSAB team was invited to speak at several Aboriginal organizations, events and conferences throughout the year. This included such events as the National Aboriginal Day festivities held at the Canadian Museum of Civilization, the NEXUS Trade Show hosted by the Assembly of First Nations, two Aboriginal Economic Renewal Initiative (AERI) conferences held in Toronto and Ottawa, and the Materiel Management Institute National Workshop held in Ottawa in May 2001.

   The team also travelled to Inuvik in November 2001, at the request of the Comprehensive Land Claims Branch, to speak with members of the Inuvialuit Development Corporation. Team members were asked to provide first-hand knowledge of what PSAB is and how it can act as an economic enabler to the Aboriginal business community, regardless of location.

ii. INAC continues to maintain a PSAB Web site for information updates, such as the bimonthly newsletter, PSAB Evaluation Report, upcoming events and other relevant material. The 1-800-400-7677 help-line will continue to be maintained to provide assistance to all stakeholder groups.

iii. INAC began publishing a bimonthly PSAB newsletter in December 2000. The newsletter provides departmental PSAB co-ordinators with an opportunity, and a venue to share success stories, best practices and lessons learned in their dealings with implementing the PSAB within their respective departments. It also provides PSAB co-ordinators with information on upcoming workshops and conferences dealing with PSAB-related issues. There is a special feature within the newsletter, which provides readers with some cultural sensitivity training regarding various First Nations in Canada.

   Six editions were published during 2001. They dealt with successful Aboriginal firms within the National Capital Region and as far as the coast of British Columbia. These firms were involved in different sectors of the economy, from construction and the provision of office furniture and supplies, to professional IT services. Past newsletters are available from: http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/index_e.html.

iv. INAC officials are continuing to work closely with departmental PSAB co-ordinators to assist with their individual needs.

Two PSAB co-ordinators conferences were held in 2001, which confirmed the willingness of departments to continue working with INAC on making the PSAB more successful and empowering for future Aboriginal firms.

These conferences consisted of network opportunities, numerous workshops that included information on the Aboriginal Canada Portal, the results of the PSAB evaluation, how to report contracting data to PWGSC and brainstorming exercises for future opportunities.

v. The development and maintenance of the Aboriginal Canada Portal is an ongoing partnership between the Government of Canada and six national Aboriginal organizations: the Assembly of First Nations, the Congress of Aboriginal Peoples, the Council for the Advancement of Native Development Officers, the Inuit Tapirisat of Canada (now known as Inuit Kanatami), the Métis National Council, and the Native Women's Association of Canada.

The Portal is a tool for Aboriginal people and for people who want information about Aboriginal people. This is a Web site that really brings all the information together in one site, whether it is information from the federal or the provincial government, the community, etc. The Portal can be a great tool in terms of partnership, marketing and communication, but people have to be made aware of its existence.

B. COMPLIANCY WITH PSAB REQUIREMENTS

INAC now internally reviews, on a daily basis, procurement notices being posted on the electronic tendering system (MERX) to confirm that the spirit of the Strategy is being followed. INAC continues to advocate for voluntary setasides when an opportunity presents itself and when Aboriginal business capacity exists. We also review the mandatory set-asides being posted to ensure they are being awarded according to current PSAB eligibility requirements.

INAC's memorandum of understanding (MOU) with Consulting and Audit Canada (CAC) ensures accountability. CAC conducts compliancy audits of Aboriginal-owned firms to ensure that bidders meet the PSAB eligibility requirements. The results of a CAC audit process are provided to the procurement personnel, allowing them to reduce the level of risk they take in support of their decision of entering, or not entering, into a contract with the firm. A process to follow up on post-audit reports, where appropriate, has been implemented to ensure that the PSAB eligibility requirements are maintained throughout the life of the contract.

In 2001, CAC conducted 30 audits on behalf of INAC. Of these, 27 were pre-award audits, and three were post-award audits. Of the 27 preaward audits 24 companies were deemed compliant, and three companies were deemed non-compliant based on ownership and/or control criteria. Of the 24 compliant companies 13 had more than six employees. The three post-award audits showed that all three companies continued to meet the PSAB eligibility requirements throughout the life of the contract.

C. INAC LEADERSHIP AND ADVOCACY

As a member of the Procurement Review Committee (PRC), INAC receives a copy of all federal requirements for goods or services valued at $2 million and over to seek out potential benefits for the Aboriginal business community.

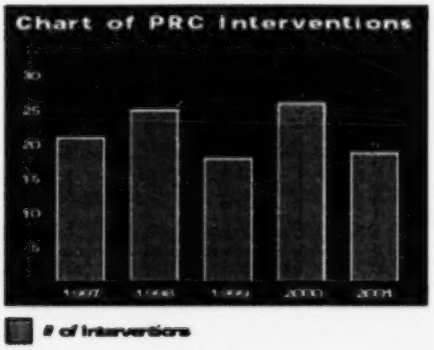
One objective established for interventions is obtaining more government contracts for Aboriginal businesses, but also to inform the federal procurement community about the PSAB.

During 2001, 323 requirements were presented to the PRC for assessment. During 2001, advocacy efforts led to interventions in 19 PRC opportunities, which were not originally identified as set-asides. Interventions resulted in 20 more contracts being awarded to Aboriginal firms.

The interventions have generated additional opportunities amounting to $22 million worth of business that was directed to Aboriginal firms in 2001. Interventions at the PRC amount to approximately one fifth of the total dollar value of contracts awarded to Aboriginal firms.

Many departments are now contacting INAC at the procurement planning stage to create a partnership to determine the procurement strategy they should adopt. This way, Aboriginal inclusion is dealt with early in the procurement process.

Figure 6:



D. DEVELOPING PARTNERSHIPS

INAC is continuing its efforts to promote partnerships and joint ventures along with providing assistance to Aboriginal firms where possible. In conjunction with PWGSC through Contracts Canada, INAC assists in delivering training to Aboriginal suppliers on how to contract with government.

i. CORCAN, a special operating agency established by Correctional Service Canada (CSC) to foster inmate employment, has developed a number of private sector partnerships with Aboriginal businesses to employ and train offenders, including Aboriginal offenders. Female offenders at Ochimaw Ochi Institution are being trained to develop Web sites for Aboriginal companies seeking business opportunities with the federal government through the Aboriginal set-aside policy. CORCAN is also partnering with an Aboriginal e-commerce business to train Aboriginal offenders/artists on how to market their art on the World Wide Web. Partnerships like this provide offenders with the skills and training they need to succeed as entrepreneurs once they are released from prison.

ii. A different interdepartmental initiative was also undertaken during 2001, to develop a training module for contracting officers in partnership with PWGSC. The training module was developed by a former TBS executive and was delivered to a small group of PWGSC contracting officials on a one-time pilot project basis.

E. PSAB EVALUATION

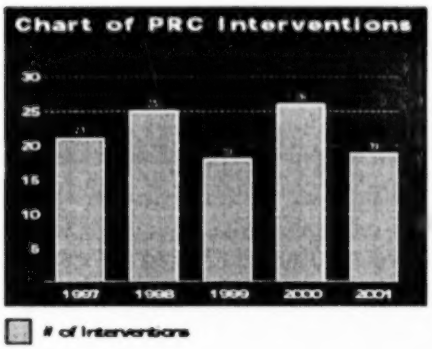
The PSAB underwent an evaluation study in 2001. An interdepartmental working group, in cooperation with INAC and TBS, commissioned research

During 2001, 323 requirements were presented to the PRC for assessment. During 2001, advocacy efforts led to interventions in 19 PRC opportunities, which were not originally identified as set-aside. Interventions resulted in 20 more contracts being awarded to Aboriginal firms.

The interventions have generated additional opportunities amounting to $22 million worth of business that was directed to Aboriginal firms in 2001. Interventions at the PRC amount to approximately one fifth of the total dollar value of contracts awarded to Aboriginal firms.

Many departments are now contacting INAC at the procurement planning stage to create a partnership to determine the procurement strategy they should adopt. This way, Aboriginal inclusion is dealt with early in the procurement process.

Figure 6:



D. DEVELOPING PARTNERSHIPS

INAC is continuing its efforts to promote partnerships and joint ventures along with providing assistance to Aboriginal firms where possible. In conjunction with PWGSC through Contracts Canada, INAC assists in delivering training to Aboriginal suppliers on how to contract with government.

i. CORCAN, a special operating agency established by Correctional Service Canada (CSC) to foster inmate employment, has developed a number of private sector partnerships with Aboriginal businesses to employ and train offenders, including Aboriginal offenders. Female offenders at Ochimaw Ochi Institution are being trained to develop Web sites for Aboriginal companies seeking business opportunities with the federal government through the Aboriginal set-aside policy. CORCAN is also partnering with an Aboriginal e-commerce business to train Aboriginal offenders/artists on how to market their art on the World Wide Web. Partnerships like this provide offenders with the skills and training they need to succeed as entrepreneurs once they are released from prison.

ii. A different interdepartmental initiative was also undertaken during 2001, to develop a training module for contracting officers in partnership with PWGSC. The training module was developed by a former TBS executive and was delivered to a small group of PWGSC contracting officials on a one-time pilot project basis.

E. PSAB EVALUATION

The PSAB underwent an evaluation study in 2001. An interdepartmental working group, in cooperation with INAC and TBS, commissioned research

work to be carried out for the evaluation. Two consulting firms, Prairie Research Associates (PRA) Inc. and Auguste Solutions and Associates (ASA), an Aboriginal-owned firm, were hired to conduct the evaluation. PRA produced the work plan to conduct the Evaluation of the PSAB in January 2001. Work began on gathering data for the evaluation to be completed by the summer of 2001. The evaluation process was managed by the Departmental Audit and Evaluation Branch, of INAC, and overseen by two committees.

An advisory committee representing several federal departments and two Aboriginal organizations oversaw the development of the framework for the PSAB evaluation. This included a literature review of previous evaluations of similar initiatives, the findings of the RCAP, a review of program documentation and data collection systems, interviews with key government and Aboriginal stakeholders and the development of a macro-economic impact assessment model.

One result of the research is that the evaluation framework and the research questions evolved over several years to reflect the current context of the PSAB.

The findings of the evaluation support the conclusion that, overall, the PSAB has been successful in meeting its stated objectives, and a sound rationale for the Strategy continues to exist. The final evaluation report was approved by the senior level Departmental Audit and Evaluation Committee chaired by the Associate Deputy Minister of INAC, Marie Fortier. A full copy of the report is available for review at: http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/index_e.html.

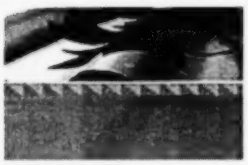
This evaluation has found ample evidence of the success of the PSAB in meeting its core objectives. Since its inception, both the number and value of contracts awarded to Aboriginal firms have increased significantly each year. The question of whether these objectives can or should be broadened to include the promotion of business and economic development, particularly at the level of Aboriginal communities, is most appropriately addressed by a future comprehensive review of the PSAB.

In the interim, this research has identified a number of areas where the strengths of the PSAB may be built upon through enhanced communication and revitalized implementation activities. Measuring and publicizing the quantity of the impacts of the PSAB will be facilitated by the development of a comprehensive and uniform data collection strategy. Enhanced monitoring and enforcement of eligibility criteria will help to ensure the impacts of the PSAB are experienced in the intended areas. Recognition of the fact that the PSAB is only one component of a broader effort to improve the economic situation of Aboriginal people helps to define its particular role in that effort. At the same time, it provides suggestions for areas where it may better complement these various other initiatives. Finally, a renewed commitment to the PSAB by the federal government, including the enforcement of its provisions, will assist in maximizing its positive effects.

Back

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Best Practices

During discussions with different departmental PSAB co-ordinators and buyers, many excellent practices were outlined.

I) COMMUNICATION PRACTICES

Strong and effective communication practices, both internally and externally, have been an important component of successful implementation activities.

Furthermore it appears this type of effective communication is often able to overcome problems and difficulties created by the decentralized nature of some of these organizations.

Similarly, the establishment of honest and open lines of communication indicating the organization is open for business to Aboriginal suppliers appears to have been important in the development of effective business relations between departments and agencies, and Aboriginal suppliers.

II) SUPPLIER DEVELOPMENT ACTIVITIES

In most departments and agencies, effective supplier development activities seem to have been one of the keys to their success. Furthermore, supplier development activities are seen by many departments to be a more sustainable forum for Aboriginal business development rather than other PSAB instruments such as mandatory setasides. Although the 2001 results indicate that government contracting with Aboriginal suppliers has increased, the need to continue supplier development activities is clearly evident.

Effective methods used by departments and agencies in the past to support and further the development of Aboriginal suppliers include the following:

- *PSAB co-ordinators physically introduced suppliers for a commodity to buyers in their organization;*
- *Departmental information sessions were organized for Aboriginal suppliers;*
- *Commodity focus events were organized to showcase Aboriginal suppliers to buyers;*
- *Aboriginal trade shows were held for an organization or group of organizations;*
- Aboriginal suppliers attended departmental or agency meetings;
- *Formal and informal meetings with suppliers allowed them to introduce themselves to the organization;*
- *Extensive debriefing opportunities were held for Aboriginal suppliers that bid unsuccessfully on a requirement;*
- *A departmental proactive Aboriginal supplier advocate was used; and*

- *Lists of departmental buyers were developed for Aboriginal suppliers.*

III) PSAB TRAINING MODULE (INTERNAL TO GOVERNMENT)

The year 2001 was very important for the PSAB. Due to the high rate of employee turnover within the procurement sector, some form of training module needed to be developed to better prepare inexperienced contracting officials in dealing with this policy and with Aboriginal suppliers.

INAC's Corporate Services Sector, was challenged by the Materiel Management Institute to develop a pre-workshop training session dealing with the PSAB. A training session entitled: *Federal Procurement with Aboriginal Suppliers: Demystifying the Process and Meeting the Challenges* was developed and delivered on a pilot project basis. This session was offered to participants at the fourth annual Western Regional MMI Conference in Calgary, Alberta and at the third annual Eastern Regional MMI Conference in Fredericton, New Brunswick.

This half-day course for government contracting and purchasing specialists was aimed at sensitizing participants with the cultural, business and socio-economic issues associated with dealing with Aboriginal suppliers. This interactive training module familiarized participants with the framework, policies and guidelines related to procurement activities conducted under the PSAB. It enabled participants to become familiar with and use, by means of case studies, the procurement tools and methodologies available to source procurement to Aboriginal suppliers under the PSAB. Participants received a handbook containing policies, guidelines, definitions, Web site references, sample documents and useful information to facilitate procurement with Aboriginal suppliers at their workplace.

IV) THE PSAB PRIMER (EXTERNAL TO GOVERNMENT)

Many Aboriginal suppliers are capable of providing the wide range of goods and services required by federal departments and agencies. However, in the past, few were actually receiving government contracts. There was a requirement to enhance their capacity by making firms "government-ready."

As a capacity-building initiative, INAC officials decided it would be beneficial if some form of training module could be developed. A training module to assist new and emerging Aboriginal firms in navigating their way through the federal procurement process was developed and delivered on a pilot project basis to three communities in Canada. Over 48 individuals participated in the two-day training session. Its effectiveness was evaluated by the participants who viewed this as an essential prerequisite for doing business with the federal government.

The resultant PSAB Primer workbook is now a part of the overall PSAB toolkit. It is also found on the PSAB Web site under the heading of "Business Tools." The Primer, commonly referred to as a procurement guide, covers a variety of topics, including:

- *a review of the elements of the PSAB;*
- *the federal contracting process;*
- *how to deal with the bid solicitation process;*
- *elements of the bid evaluation process; and*
- *suggested best practices and techniques to gain the edge when accessing Government of Canada business opportunities.*

V) LOW DOLLAR VALUE REQUIREMENTS

For both goods and services requirements, departments could include one or more Aboriginal supplier(s) in the tendering process. By routinely including Aboriginal suppliers in bid solicitations for requirements not posted on MERX, departments and agencies could achieve their performance objectives.

VI) ABORIGINAL BID EVALUATION CRITERIA

The potential of using Aboriginal bid evaluation criteria was included in the PSAB to enable buyers to award contracts while still providing some incentive to build in an Aboriginal benefits plan. These have not been extensively used by departments and agencies other than INAC. Many contracting officers see this as an additional process, which could cause delays in the procurement cycle.

Aboriginal bid evaluation criteria are frequently used in INAC contracting activities when a requirement is valued at less than international trade agreement thresholds, as requirements valued over these thresholds cannot use these criteria, unless they are set aside.

VII) STANDING OFFERS

Over the past few years, Aboriginal business has become fully integrated into this important procurement vehicle and is now represented in many regularly purchased commodities. Some of these suppliers have been awarded standing offers on a set-aside basis, others on an open and competitive basis.

The best practice in awarding standing offers appears to have been the dual track process frequently used by INAC and PWGSC in the establishment of national master standing offers (NMSO) and other supply arrangements. In this process, there is one competition for non-Aboriginal suppliers and another set-aside competition for Aboriginal suppliers. This provides government buyers with the option of using an Aboriginal supplier to help meet performance objectives, and provides the Aboriginal supplier with a valuable marketing tool to facilitate entry into the government marketplace.

Many Aboriginal suppliers holding standing offers have indicated that few contracts were generated through their standing offers. This is a concern, and the PSAB team is examining this situation to find a solution.

Back

Last Updated: 2004-07-14 Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

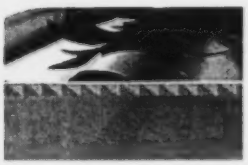
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Success Stories

Aboriginal suppliers no longer depend on the PSAB for business and obtain work based on their capacity, capabilities and competitive nature. While the PSAB may have opened the door for many Aboriginal business owners and given them an opportunity to enter this new marketplace, it is the Aboriginal suppliers who took on this challenge and delivered high quality goods and professional services at competitive prices. They deliver on their promises, meet deadlines, provide effective follow-up, communicate with staff in a professional manner and are considered to be in the top echelon of suppliers to various federal organizations. Aboriginal suppliers who have become successful in the federal government milieu, become effective role models for other Aboriginal suppliers trying to penetrate this market.

It is evident from our experience over the past year that contracts continue to be awarded to Aboriginal suppliers for a broad cross section of goods and services. It is also apparent these Aboriginal suppliers are effectively executing the contracts awarded to them as very few performance-related problems were reported to INAC by the contracting authorities.

Following are just a few of the success stories during 2001. These are a direct result of the combined efforts of the PSAB initiative, PSAB co-ordinators and Aboriginal businesses.

DONNA CONA

Located in Ottawa, Ontario, Donna Cona was awarded three contracts under the PSAB. As a result of these specific opportunities, Donna Cona added about 16 new full-time positions to its staff. Seven of these positions were filled by hiring new Aboriginal employees.

Training was provided as a result of the growth. This was primarily technical training to upgrade the skills of employees to support a contract with Transport Canada. Donna Cona expects to provide more training in upcoming years, including administrative training, to keep staff current with the rapidly changing technology environment. The value of these three contracts is $15,233,000.

FIRST NATION COMPUTERS

Located in Laval, Quebec, First Nation Computers was issued a contract on behalf of Correctional Service Canada for networking products. The contract duration was one year. This contract allowed the company to create three employment opportunities of which training is a constant component. Most of the training is done "on the job" with Lunch and Learn sessions from industry partners being a regular occurrence. The total value of contracts, including standing offers during 2001, is $15,199,000.

NELSON CEDEC 7/24 INC.

Located in Kanesatake, Quebec, Nelson/CEDEC, was awarded three construction contracts during 2001 totalling $214,968. During the period of these contracts, three new Aboriginal employees were hired. Training was also provided to these individuals, and they are rehired whenever there is enough work.

James Nelson, President of Nelson CEDEC, mentioned that because of the opportunity the PSAB provided him in 2001, he is now expanding and bidding on other opportunities open to the general public.

FOXWISE TECHNOLOGY INC.

Located in Ottawa, Ontario, FoxWise Technology Inc. was awarded four contracts under the PSAB Set- Aside Program. As a result, 15 employment opportunities for Aboriginal people were created in 2001. The contracts also generated many training opportunities for both new and existing employees. These training opportunities involved FoxWise staff becoming certified on the Cisco Solutions software application and/or with help desk services through their Technical Service Department. There was assembly training for employees in the Production Department, and inside/outside sales marketing skills enhancement in the Government/Corporate Sales Department. The value of the contracts and/or standing offers awarded to them was $15,067,019.

NAUT'SA MAWT RESOURCES GROUP

Located in Delta, British Columbia, Naut'sa Mawt Resources Group, was awarded two contracts in 2001 under the PSAB. This enabled Naut'sa Mawt Resources Group to hire six part-time Aboriginal employees and created several training opportunities. The value of contracts and/or standing offers was $1,408,706.

KITNUNA CONSTRUCTION LIMITED

Kitnuna Construction Limited is a member of the Kitnuna Corporation and is fully owned by Inuit people. With more than 50 employees, it was awarded a $51,189 contract for excavating and earthmoving services to be provided to the Department of National Defence for work on Jenny Lind Island (former DEW Line site) in Nunavut.

ABORIGINAL BUSINESS NETWORK

Located in Waterloo, Ontario, Aboriginal Business Network, was awarded four contracts in the Dokis First Nation French River Dams area. These contracts totalled $2.5 million. This opportunity allowed them to hire 19 full-time First Nation employees. It also created several training opportunities including training for truck drivers, heavy equipment handlers, and training in security and the Workplace Hazardous Materials Information System (WHMIS). The company president has indicated that the PSAB is a great strategy for Aboriginal businesses, and it has certainly been successful for the Aboriginal Business Network.

THE MOHAWK TRADING COMPANY

Robert R. Murray is Chairman and CEO of the Mohawk Trading Company, which started operations in Kanesatake, Quebec in April 1991 as a fine paper broker. Today, the Mohawk Trading Company is the largest Aboriginal stationary supplier in North America. In 1995, he achieved the first privatization of a specific federal government service in the history of the Canadian federal government by taking over the then Department of Supplies and Services' (DSS) Self-Service Stores operation at Les Terrasses de la Chaudière in Hull, Quebec. Over the years, he has added a

contract furniture and a promotional advertising division to his offerings to meet customers' needs.

In 2001, the Mohawk Trading Company was awarded four contracts and multiple standing offer agreements totalling $9.1 million for the provision of office furniture and equipment. As a result of this activity, Mohawk Trading Company hired two full-time Aboriginal employees. This also created training opportunities for these new employees and for existing employees.

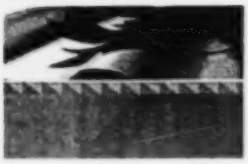
The company is now in full expansion mode, and Mr. Murray hopes to be able to supply to all of the Canadian government, regardless of their location, in the next few years. Mr. Murray accounts for his successes by his uncompromising dedication to customer satisfaction.

Back

Last Updated: 2004-07-14 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Challenges - What are we doing about it?

Many departments are increasingly focussed on overcoming systemic barriers and obstacles to integrate the PSAB into the mainstream procurement process within their organizations. These organizations have been quite active and innovative in many areas including:

- *communication;*
- *supplier development activities;*
- *use of set-asides;*
- *fostering the potential for partnerships;*
- *integration of Aboriginal suppliers into the procurement mainstream; and*
- *development of Aboriginal supplier standing offers.*

While some of these obstacles are systemic, others are related primarily to the mandate, role and structure of the individual organizations. Some of the more significant of these obstacles and impediments are discussed below.

1. IMPLEMENTATION ACTIVITIES HAVE SLOWED DOWN

Implementation activities have slowed down since the launch of the PSAB. Following a large amount of initial activity, promotion of the strategy has subsided. Performance reports indicate that supplier development activities were not as prominent in 2001, reaching their peak in 1999. Few departments are actively involved with yearly Aboriginal supplier promotion activities. With the creation of new Aboriginal businesses, and the turnover of federal personnel, knowledge of the strategy is not keeping pace with change.

This knowledge has been shared with the PSAB co-ordinators through various meetings, and at the yearly PSAB co-ordinators' conferences. Renewed support of the initiative is being sought at the ministerial level through the development of various communications tools.

2. KNOWLEDGE OF THE PSAB IS LOW

Knowledge of the PSAB is low among both government personnel and Aboriginal firms. The goals and operation of the program often appear to be misunderstood. While there is considerable variation in opinion on this issue, it is clear awareness and knowledge of the PSAB among federal purchasing personnel is not as widespread as it needs to be for the strategy to be more successful.

Few incentives exist for applying the policy, nor are there any penalties for failing to observe it. It is difficult to convince requisitioning departments that they should be considering doing business with Aboriginal firms. Government buyers could be more proactive in supporting the PSAB by simply offering this option to their clients.

Awareness of the strategy and federal contracting opportunities is lowest (or non-existent) among rural Aboriginal businesses and within First Nation communities. There is also evidence that the PSAB is not well understood by some Aboriginal businesses, the most common misconception being that it is "automatic" and entitles Aboriginal firms to contracts. There is a need for a more proactive approach by program personnel in all PSAB-affected departments to inform Aboriginal business communities about the PSAB.

The INAC PSAB team continues to offer seminar presentations and PSAB awareness sessions to public servants within any department that makes a request for this form of assistance. Recently, training sessions have been developed for the buyer community.

3. ARE THERE ENOUGH QUALIFIED ABORIGINAL FIRMS ?

Even where there is awareness of the strategy and a desire to use Aboriginal suppliers more frequently, attempts to do so are being hindered because there is little information available regarding the number of Aboriginal firms in Canada. The former INAC database, the Aboriginal Supplier Inventory (ASI), was integrated with Industry Canada's Strategis Aboriginal Business Directory (ABD) in January 2001. Aboriginal suppliers are encouraged to now register with PWGSC's Contracts Canada Supplier Registration Inventory and Industry Canada's Strategis ABD.

As part of INAC's advocacy efforts, other departments are informed of emerging Aboriginal business capacity and often act as brokers for these firms to introduce them to buyers within various government departments.

4. SMALL AND/OR REMOTE BUSINESSES ARE NOT BENEFITTING

There is little question that the PSAB has had a measurable impact on Aboriginal businesses. Less certain is whether it has had an economic impact on Aboriginal communities.

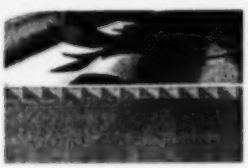
The PSAB has created both employment and entrepreneurship opportunities for Aboriginal people, although most Aboriginal people engaged in federal contracting activities do not live on reserve, or in remote areas. Current buying trends indicate that most contracting activity with Aboriginal firms is taking place near or within urban centres. The goal is to reverse this trend by increasing awareness of the PSAB and federal contracting opportunities through various communication tools, including the development of more interactive business tools accessible to all on the PSAB Web site.

Back

Last Updated: 2004-07-14 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Conclusion

The success of the PSAB is due to the cooperative commitment that has evolved over the past years between the private, public and Aboriginal business sectors. Since 1996, the PSAB has encouraged a more proactive Aboriginal business environment through partnerships and expanding Aboriginal supplier client bases. This has contributed to increased economic benefits for all Canadians by generating revenues and creating income for Aboriginal people.

INAC will continue to concentrate on improving its business relationship with Aboriginal suppliers and to stimulate innovative and sustainable economic development initiatives. The ultimate goal of the PSAB is to ensure that Aboriginal firms, should they choose, can pursue and win opportunities on the grounds of openness, transparency and competitive pricing.

The continued success of the PSAB hinges on the co-operation and commitment of all government departments and agencies, and the Aboriginal/non-Aboriginal business sectors. By working together, they can continue to enhance the development of strong communities, people and economies in this country for the benefit of all Canadians.

INAC would like to thank all departments and agencies for making the PSAB such a success. A lot of time and effort was involved in meeting departmental objectives. Indeed, many departments have surpassed their objectives; INAC recognizes this and has rewarded these departments for their efforts with certificates of recognition. Congratulations to:

- Agriculture and Agri-Food Canada;
- Canadian Centre for Management Development;
- Canadian Security Intelligence Service;
- Environment Canada;
- Health Canada;
- Human Resources Development Canada;
- Human Rights Commission;
- Industry Canada;
- National Archives;
- National Defence;
- National Energy Board;
- National Library;
- National Research Council;
- Office of the Auditor General;
- Public Service Commission;
- Royal Canadian Mounted Police;
- Solicitor General; and
- Statistics Canada.

Back

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA

Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones - Rapport sur le rendement de 2001

Table des matières

- Résumé
- Résultats par rapport aux objectifs de rendement ministériels
- Nombre de marchés adjugés
- Réalisations importantes
- Pratiques exemplaires
- Exemples de réussite
- Défis : Comment les relever ?
- Conclusion

Avis d'accessibilité

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien s'est engagé à assurer un accès équitable à l'information, quelles que soient les technologies utilisées. Nous cherchons constamment à rendre notre site accessible à tous, y compris aux personnes handicapées et à celles qui utilisent des appareils et accessoires fonctionnels.

Le site Web du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien respecte intégralement la politique de Normalisation des sites Internet y compris les normes sur l'accessibilité qui exigent la conformité stricte aux critères de la priorité 1 et de la priorité 2 de la version 1.0 des lignes directrices de la Web Accessibility Initiative (WAI ou Initiative d'accessibilité du Web) du World Wide Web Consortium (W3C) World Wide Web Consortium's (W3C) Web Accessibility Initiative (WAI) Guidelines *(site web non disponible en français)* Version 1.0 - Priority 1 and 2 Checkpoints.

Si vous avez des questions au sujet de l'accessibilité de ce site ou si vous avez des difficultés à accéder aux renseignements souhaités, n'hésitez pas à communiquer avec nous :

Centre d'appel des renseignements généraux d'AINC
10, rue Wellington
Ottawa, Ontario K1A 0H4

Téléphone (sans frais) : 1-800-567-9604
ATS (sans frais) : 1-866-553-0554
Télécopieur : (819) 953-3017
Télécopieur (sans frais) : 1-866-817-3977
Courriel : InfoPubs@ainc-inac.gc.ca

Retournez

Mise à jour : 2004-04-29

Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

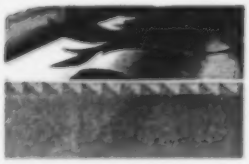
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



Résumé

Rassembler nos forces, le plan d'action présenté par Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) en guise de réponse à la Commission royale sur les peuples autochtones, mise sur la formation de partenariats entre les entreprises autochtones, le secteur privé et tous les ordres de gouvernement dans le but de tirer parti des débouchés actuels et futurs. Le dernier discours du Trône appuyait également la poursuite d'activités de développement économique destinées à multiplier les chances des Autochtones de devenir autosuffisants.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) est perçue comme l'un des nombreux atouts pouvant aider à l'atteinte d'un tel objectif, car elle permet aux fournisseurs autochtones de recourir aux marchés fédéraux pour établir des partenariats, des coentreprises, des alliances stratégiques et un réseau d'affaires ainsi que pour obtenir de l'encadrement. La SAEA est une politique gouvernementale qui vise tous les ministères et organismes fédéraux.

La Stratégie a pour objectif général d'augmenter le nombre de fournisseurs autochtones qui soumissionnent et remportent des marchés fédéraux de manière à offrir de plus grands avantages économiques aux entreprises et collectivités autochtones.

Le présent document est la quatrième édition du *Rapport sur le rendement de la SAEA* et porte sur l'année civile 2001. En cinq ans (de 1996 à 2001), la SAEA a permis d'améliorer sensiblement l'accès des entreprises autochtones aux marchés.

POINTS SAILLANTS

a. Le gouvernement fédéral a adjugé à des entreprises autochtones 16 521 marchés d'une valeur de 262,6 millions de dollars.

b. De cette somme, 86,3 millions de dollars, soit 32,8 %, ont été accordés sous forme de marchés à des entreprises autochtones à la suite d'un appel d'offres ouvert.

c. Les interventions d'AINC auprès du Comité d'examen des acquisitions ont porté leurs fruits : de fait, 9,6 % des commandes évaluées à 2 millions de dollars ou plus, soit un volume d'activité de quelque 22 millions de dollars, comportent une composante autochtone dans les dossiers d'appel d'offres.

d. AINC continue de donner l'exemple : de fait, le Ministère a fait appel à des entreprises extérieures afin d'obtenir des biens et services pour une somme totale de 172,4 millions de dollars, dont 20,7 millions de dollars ont été accordés à des entreprises autochtones sous forme de marchés.

e. Selon une étude quinquennale, la SAEA se révèle une réussite et une politique publique efficace.

Au cours de 2001, l'équipe responsable de la SAEA, qui relève de la Direction des programmes de développement économique, a travaillé diligemment pour aider les ministères participants à atteindre leurs objectifs. Ce faisant, on a constaté que de nombreux mythes et méprises concernant la SAEA se perpétuaient.

Pour appuyer les efforts déployés par les entreprises autochtones en vue de se faire connaître du gouvernement fédéral, les ministères fédéraux doivent être disposés à promouvoir leurs biens et services. Ainsi, les entreprises autochtones pourront établir des rapports positifs avec les ministères fédéraux, qui, en retour, seront mieux informés sur leurs capacités actuelles et futures. Avant tout, une telle façon de faire permet de démythifier les idées préconçues.

Les entreprises autochtones ont compris que leur réussite reposait sur leur capacité de livrer concurrence aux entreprises non autochtones lors d'un appel d'offres ouvert.

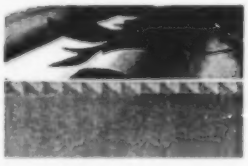
Il ne sera peut-être jamais possible d'éliminer complètement les idées fausses qui circulent au sujet de la Stratégie étant donné le taux de roulement des employés ministériels et l'éclosion constante de nouvelles entreprises autochtones. Cependant, en obtenant le soutien et la volonté tant des ministères que des entreprises autochtones afin de promouvoir la SAEA et les processus de passation de marchés du gouvernement fédéral, nous poursuivrons sur notre lancée et pourrons ajouter à notre actif d'autres succès.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Résultats par rapport aux objectifs de rendement ministériels

La SAEA respecte les principes de prudence, de probité et de rentabilité qui régissent les marchés publics quand vient le moment d'investir l'argent des contribuables canadiens. L'un des éléments essentiels de la Stratégie est l'établissement, par tous les ministères et organismes participants, d'objectifs de rendement annuels : fixer des objectifs mesurables en ce qui a trait au nombre et à la valeur des marchés pouvant être conclus avec les fournisseurs autochtones permet aux ministères et organismes d'assurer un suivi rigoureux de leur propre rendement. Il incombe à tous les ministères et organismes de définir des objectifs de rendement qui reflètent réellement leur capacité et leur intention d'appuyer la SAEA.

La SAEA est considérée comme une réussite parce que, grâce à elle, les ministères et organismes gouvernementaux atteignent, et parfois dépassent, leurs objectifs annuels en matière de rendement. Encourager l'intégration des entreprises autochtones au processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral mène à l'amélioration de la capacité des fournisseurs autochtones et à la prospérité économique. Les politiques de passation de marchés du Secrétariat du Conseil du Trésor stipulent que tous les ministères et organismes doivent agir à titre de défenseurs et d'agents de facilitation afin de promouvoir et de faire progresser la passation de marchés avec les entrepreneurs autochtones, suivant de saines pratiques de gestion des marchés.

Tous les ans, 43 ministères et organismes sont tenus de faire rapport à AINC de la valeur totale des marchés adjugés à l'ensemble des entreprises autochtones durant l'année civile. Y sont inclus tous les marchés qu'ils ont eux-mêmes adjugés, les marchés accordés en leur nom par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) ainsi que tous les achats par cartes de crédit, les offres à commandes et les modifications aux marchés. Le rapport produit permet aux ministères et organismes fédéraux de faire connaître leur réussite.

En tant qu'entité centrale du gouvernement fédéral en matière d'approvisionnement, TPSGC est chargé de recueillir pour tous les ministères et organismes fédéraux des statistiques pertinentes sur la passation de marchés se rapportant à la SAEA.

Chaque année, le Secrétariat du Conseil du Trésor produit un document sur les marchés fédéraux adjugés aux entreprises autochtones. Appelé le *Rapport annuel du gouvernement du Canada sur la passation de marchés avec des entreprises autochtones*, ce document est une source de référence statistique officielle sur la passation de marchés. Les données contenues dans le présent document proviennent de ce rapport qui, toutefois, ne fournit pas de données sur les achats ministériels faits par cartes de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes ou les modifications aux marchés.

Pour les besoins du présent rapport et des prochains rapports annuels sur la SAEA, nous utiliserons les données officielles qui auront été approuvées et fournies par le Secrétariat du Conseil du Trésor.

Cette année, les ministères et organismes fédéraux ont montré l'appui qu'ils accordaient à la SAEA en se fixant l'objectif suivant : atteindre un volume d'activité cumulé de 80,7 millions de dollars avec les entreprises autochtones. Le Rapport annuel révèle que les entreprises autochtones se sont vu confier des marchés d'une valeur totale de plus de 262,6 millions dollars (voir le tableau 1). Par ailleurs, la figure 2 donne un aperçu des progrès réalisés par le gouvernement à l'égard de la SAEA depuis 1997.

Les entreprises autochtones ont compris que, pour réussir, elles devaient acquérir la capacité et les moyens de livrer une réelle concurrence aux entreprises non autochtones lors d'un appel d'offres ouvert. Les résultats atteints au chapitre des objectifs de rendement de 2001 montrent que les entreprises autochtones ont obtenu 32,8 % des marchés adjugés, soit une valeur de 86,3 millions de dollars, dans le cadre d'appels d'offres ouverts faisant partie de la catégorie « adjudication incidente », et non au moyen de marchés réservés.

Il existe un autre indicateur utilisé pour déterminer la compétitivité des entreprises autochtones dans les divers secteurs d'activité (voir la figure 1). On remarquera que le nombre d'adjudications incidentes dans les domaines de la construction et des biens est à la hausse. Ainsi, en 2001, on a enregistré par rapport à l'année précédente une augmentation de 7,1 % du nombre d'adjudications incidentes dans le secteur de la construction et une hausse de 25,6 % dans celui des biens.

Tableau 1 :
Le tableau 1 montre l'engagement continu des divers ministères participant à la Stratégie et leurs résultats respectifs pour 2001.

Volume d'activité en 2001, gouvernement du Canada		
MINISTÈRE	**OBJECTIF MINISTÉRIEL ESTIMATIF $**	**RAPPORT DE FIN D'EXERCICE DU GOUVERNEMENT DU CANADA**
Service correctionnel Canada	8 000 000	10 070 000
Ministère de la Défense nationale	12 000 000	33 303 000
Environnement Canada	2 882 000	8 118 000
Santé Canada	7 850 000	7 290 000
AINC	19 449 788	20 748 000
Industrie Canada	3 600 000	2 481 000
Ressources naturelles Canada	2 200 000	1 133 000
TPSGC	11 400 000	156 974 000
Gendarmerie royale du Canada	5 500 000	2 674 000
Transports Canada	350 000	2 679 000
Autres ministères	7 495 145	17 149 000
TOTAL	80 726 933 $	262 619 000 $

Figure 1 :
Adjudications incidentes de 25 000 $ et plus à des entreprises autochtones

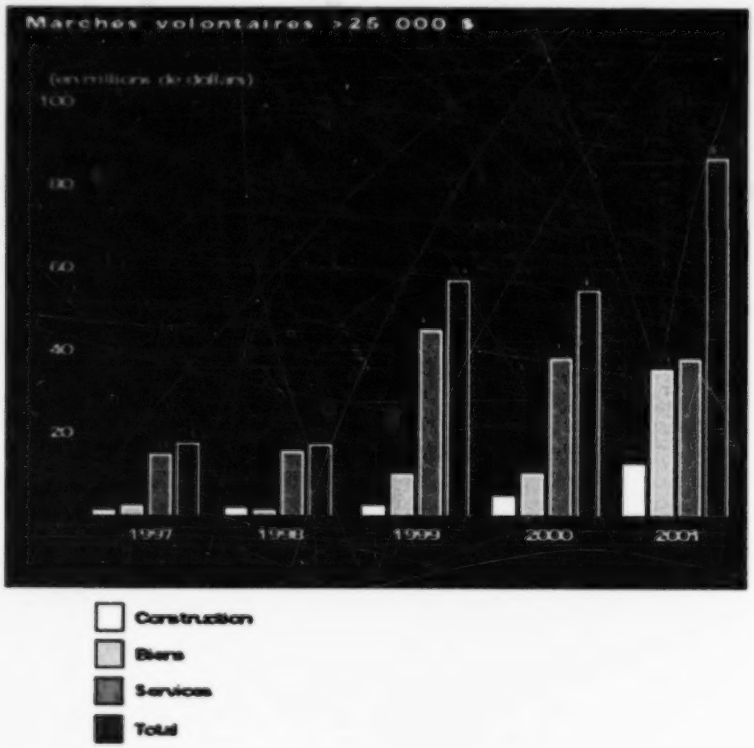
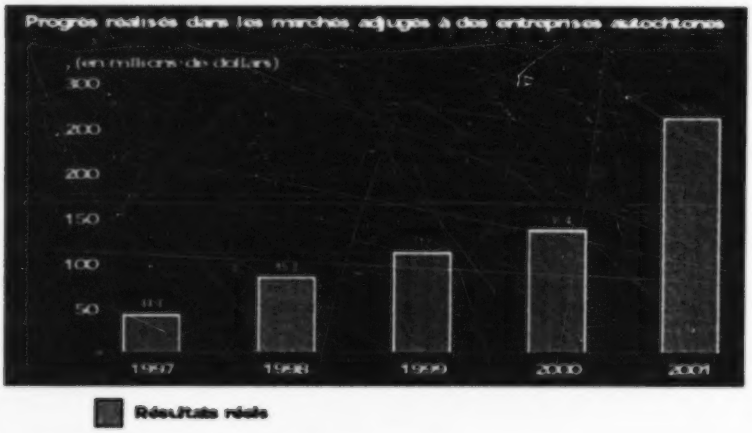


Figure 2 :
La figure 2 donne un aperçu des progrès réalisés par le gouvernement à l'égard de la SAEA depuis 1997.



Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

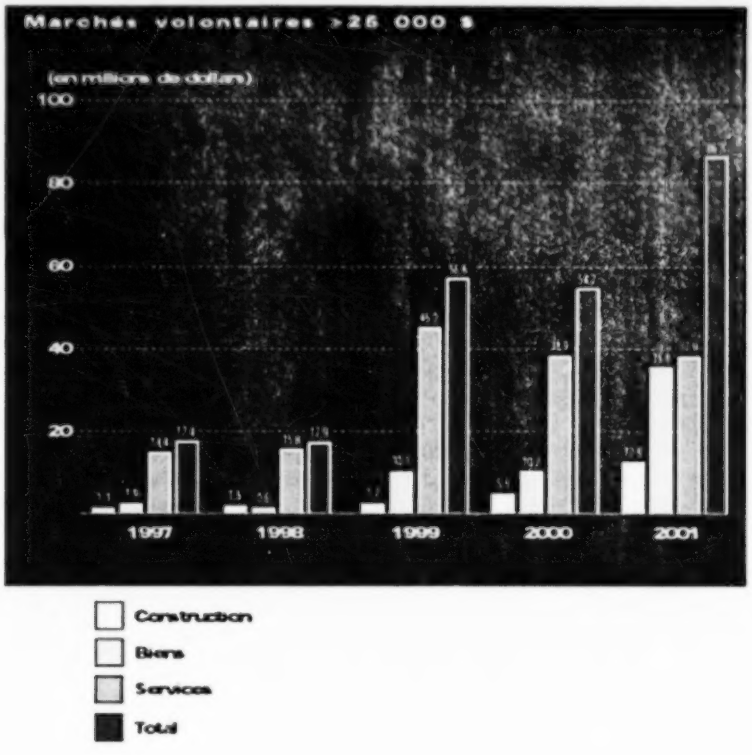
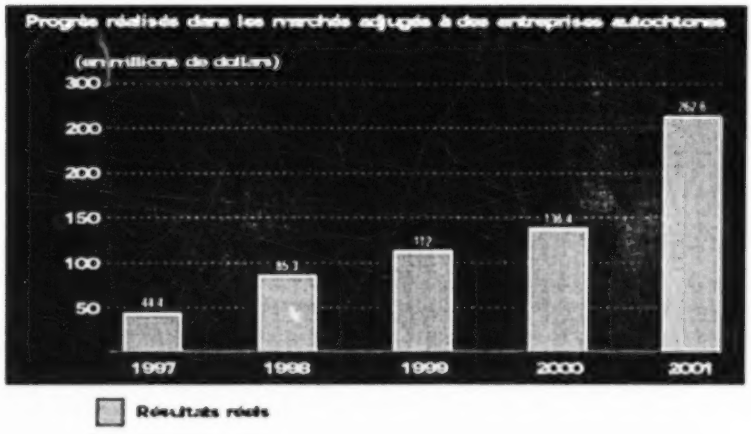


Figure 2 :
La figure 2 donne un aperçu des progrès réalisés par le gou.ernement à l'égard de la SAEA depuis 1997.

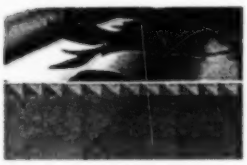


Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Nombre de marchés adjugés

En 2001, le nombre total de marchés adjugés à des entreprises autochtones en vertu de la SAEA s'est élevé à 16 521, ce qui équivaut à plus de 262,6 millions de dollars de recettes et revenus pour les entreprises et les particuliers autochtones (voir le tableau 2). Ce montant indique une hausse de 92,5 % par rapport au volume d'activité de 2000, qui se chiffrait à 136,4 millions de dollars. Autre fait positif, plus de 57,2 % des commandes passées avec des entreprises autochtones et excédant la somme de 25 000 $ ont été négociées sur un marché libre.

Par ailleurs, les adjudications incidentes et les marchés réservés évalués à moins de 25 000 $ ont connu une hausse de 14,3 millions de dollars par rapport à l'année précédente.

Tableau 2 :
Nombre total de marchés adjugés à des entreprises autochtones en 2001*

Contrats pour :	Adjudications incidentes et marchés réservés de moins de 25 000 $	Adjudications incidentes de 25 000 $	Marchés réservés de moins de 25 000 $	Total
Biens Nombre de contrats Valeur $	14 219 16 238 000 $	93 35 797 000 $	38 106 068 000 $	14 350 158 103 000 $
Services Nombre de contrats Valeur $	1 702 10 050 000 $	183 37 970 000 $	163 32 196 000 $	2 048 80 216 000 $
Construction Nombre de contrats Valeur $	57 487 000 $	35 12 619 000 $	31 11 194 000 $	123 24 300 000 $
Total Nombre de contrats Valeur $	15 978 26 775 000 $	311 86 386 000 $	232 149 458 000 $	16 521 262 619 000 $

*Nota : Les données excluent les achats par cartes de crédit ou les commandes subséquentes aux offres à commandes.

Figure 3 :
La figure 3 est un tableau comparatif du nombre de marchés adjugés à des entreprises autochtones entre 1997 et 2001 et de la valeur de ces marchés.

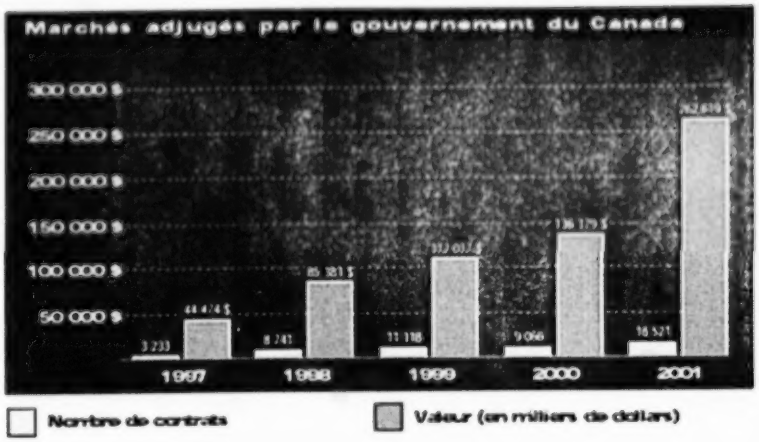


Figure 4 :
Figure 4 : Nombre d'adjudications incidentes et de marchés réservés de plus de 25 000 $

Figure 5 :
Valeur des adjudications incidentes et des marchés réservés de plus de 25 000$

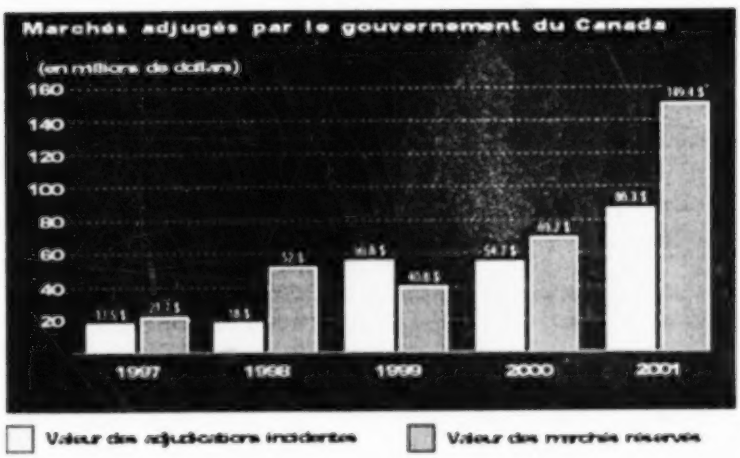
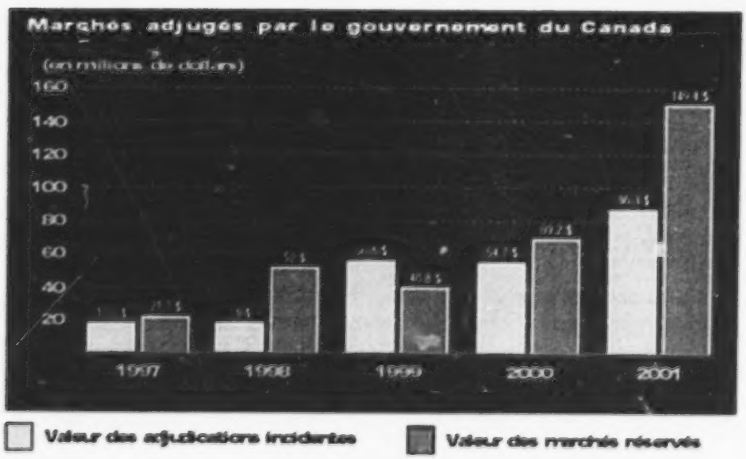


Figure 4 :
Figure 4 : Nombre d'adjudications incidentes et de marchés réservés de plus de 25 000 $

Figure 5 :
Valeur des adjudications incidentes et des marchés réservés de plus de 25 000$



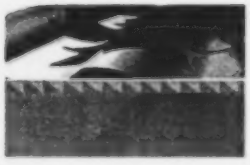
Retournez

Mise à jour : 2004-07-14

Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Réalisations importantes

A. PRODUITS DE COMMUNICATION

Grâce aux divers outils de communication, l'échange d'information entre les fonctionnaires fédéraux chargés de l'approvisionnement et les entreprises autochtones continue de s'améliorer.

AINC poursuit ses démarches pour réfuter les idées fausses qui circulent au sujet de la SAEA en organisant de nombreuses conférences et présentations à l'intention des différents groupes d'intervenants au Canada.

i. Par exemple, l'équipe responsable de la SAEA a été invitée à prendre la parole lors de manifestations, conférences et organisations autochtones tout au long de l'année, notamment au cours des festivités de la Journée nationale des Autochtones, qui se sont tenues au Musée canadien des civilisations, à l'occasion de la foire commerciale Nexus, parrainée par l'Assemblée des Premières Nations, à deux conférences organisées dans le cadre de l'Initiative de renouveau économique à Toronto et à Ottawa ainsi qu'à l'atelier national de l' Institut de gestion du matériel, tenu à Ottawa en mai 2001.

   En novembre 2001, l'équipe s'est également rendue à Inuvik, à la demande de la Direction générale des revendications globales, afin de s'entretenir avec des membres de la Société inuvialuit de développement. On a demandé aux membres de l'équipe de présenter les principes de la SAEA et ses avantages comme outil économique pour les entreprises autochtones, peu importe leur emplacement géographique.

ii. AINC tient à jour un site Web qui fournit de l'information sur la SAEA, notamment un bulletin bimensuel, le rapport intitulé *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*, les événements à venir et d'autres renseignements pertinents. Les divers groupes d'intervenants peuvent obtenir de l'aide en composant le 1-800-400-7677.

iii. En décembre 2000, AINC a commencé à publier un bulletin bimensuel sur la SAEA. Le bulletin offre aux coordonnateurs ministériels de la SAEA une occasion et un moyen d'échanger sur les exemples de réussite, les pratiques exemplaires et les leçons tirées de l'application de la SAEA au sein de leur ministère respectif. Il leur propose également de l'information sur les prochains ateliers et les prochaines conférences se rapportant à la SAEA. Le bulletin comporte une rubrique spéciale visant à sensibiliser les lecteurs à la culture de diverses Premières nations au Canada.

   Six numéros ont été publiés en 2001. Ils portaient sur des entreprises autochtones prospères dans la région de la capitale nationale et celles établies aussi loin que sur la côte de la Colombie-Britannique. Ces entreprises oeuvraient dans différents secteurs de l'économie, tels que la construction, l'approvisionnement en mobilier et fournitures de bureau

ainsi que les services professionnels de technologie de l'information. Les bulletins publiés peuvent être consultés à l'adresse http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/index_f.html.

iv. Les fonctionnaires d'AINC continuent de travailler en étroite collaboration avec les coordonnateurs ministériels de la SAEA afin d' aider ces derniers à combler leurs besoins particuliers.

En 2001, on a organisé deux conférences réunissant des coordonnateurs de la SAEA. La tenue d'une telle rencontre vient confirmer la volonté des ministères de continuer à collaborer avec AINC pour assurer la réussite de la SAEA et habiliter de futures entreprises autochtones.

Ces conférences ont offert aux participants la possibilité de former des réseaux d'affaires, de participer à de nombreux ateliers d'information sur le Portail des Autochtones au Canada, de connaître les résultats de l'évaluation de la SAEA, d'établir la façon de communiquer des données à TPSGC et enfin d'effectuer des séances de remue-méninges.

v. L'élaboration et la mise à jour du Portail des Autochtones au Canada sont le fruit d'un partenariat permanent unissant le gouvernement du Canada et six organisations autochtones nationales : l' Assemblée des Premières Nations, le Congrès des Peuples autochtones, le Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones, l'Inuit Tapirisat du Canada (appelé maintenant Inuit Tapiriit Kanatami), le Ralliement national des Métis et l'Association des femmes autochtones du Canada.

Le Portail est un outil pouvant servir aux personnes autochtones ou non autochtones désirant des renseignements sur les Autochtones. Il s'agit d'un site Web qui réunit vraiment toute l'information pertinente, que ce soit des renseignements provenant du gouvernement fédéral, du gouvernement provincial, de la collectivité, etc. Le Portail peut constituer un excellent outil pour former des partenariats, assurer la commercialisation et favoriser la communication, à condition d'en connaître l'existence.

B. RESPECT DES EXIGENCES DE LA SAEA

Chaque jour, AINC procède à un examen interne des avis de marchés affichés dans le Service électronique d'appels d'offres (MERX) pour s'assurer que l'esprit de la Stratégie est respecté. Le Ministère continue de favoriser l'attribution de marchés réservés facultatifs lorsque l'occasion se présente et lorsqu'il est déterminé qu'une entreprise autochtone possède la capacité voulue pour satisfaire les besoins énoncés. Il examine aussi les marchés réservés obligatoires pour vérifier s'ils sont adjugés conformément aux critères d'admissibilité prévus dans la SAEA.

Le protocole d'entente conclu entre AINC et Conseils et Vérification Canada assure la responsabilisation. Conseils et Vérification Canada évalue le respect de la conformité des entreprises autochtones soumissionnaires dans le but de déterminer si ces dernières répondent aux critères d'admissibilité prévus dans la SAEA. On remet au personnel chargé de l'approvisionnement les résultats de ces vérifications pour lui permettre de réduire les risques qu'il court en décidant de conclure ou non un marché avec l'entreprise. On a en outre mis sur pied un système qui permet d'effectuer un suivi une fois la vérification terminée, s'il y a lieu, pour garantir qu'un soumissionnaire choisi répondra aux critères d'admissibilité de la SAEA tout au long du marché.

En 2001, Conseils et Vérification Canada a procédé à 30 vérifications au nom d'AINC, dont 27 vérifications préalables à l'octroi d'un marché et 3 vérifications postérieures. Sur les 27 vérifications préalables, 24 entreprises

ont été jugées conformes aux critères d'admissibilité et 3 entreprises ont été jugées non conformes. Sur les 24 entreprises conformes, 13 comptaient plus de six employés. Les trois vérifications postérieures ont montré que les entreprises ont continué de satisfaire aux critères d'admissibilité de la SAEA pour toute la durée du marché.

C. LEADERSHIP ET PROMOTION DES INTÉRÊTS

À titre de membre du Comité d'examen des acquisitions, AINC reçoit copie de toutes les réquisitions fédérales pour des biens et services d'une valeur de deux millions de dollars ou plus afin de repérer les contrats pouvant intéresser les entreprises autochtones.

L'un des objectifs que l'on vise par une telle intervention est de multiplier le nombre de contrats gouvernementaux conclus avec les entreprises autochtones, mais aussi de faire connaître la SAEA aux employés fédéraux chargés de l'approvisionnement.

En 2001, 323 réquisitions ont été présentées au Comité d'examen des acquisitions aux fins d'évaluation. Au cours de cette même année, les mesures visant à promouvoir les intérêts des Autochtones ont donné lieu à des interventions auprès du Comité d'examen des acquisitions dans 19 cas qui, au départ, n'avaient pas été relevés comme des marchés réservés. Il en est résulté l'octroi de 20 marchés supplémentaires à des entreprises autochtones.

Grâce à de telles interventions, le volume des marchés adjugés à des entreprises autochtones a connu une hausse de l'ordre de 22 millions de dollars en 2001. Les interventions auprès du Comité d'examen des acquisitions représentent à peu près un cinquième de la valeur totale des marchés accordés à des entreprises autochtones.

Bon nombre de ministères communiquent maintenant avec AINC à l'étape de la planification des achats afin de former un partenariat visant à déterminer la stratégie qu'ils devraient adopter en matière d'approvisionnement. De cette façon, les Autochtones sont intégrés dès le début du processus.

Figure 6 :

D. ÉTABLISSEMENT DE PARTENARIATS

AINC poursuit ses démarches visant à promouvoir l'établissement de partenariats et de co-entreprises et à prêter main-forte aux entreprises autochtones lorsqu'il est possible de le faire. En collaboration avec Contrats Canada, qui relève de TPSGC, AINC aide à former les fournisseurs

ont été jugées conformes aux critères d'admissibilité et 3 entreprises ont été jugées non conformes. Sur les 24 entreprises conformes, 13 comptaient plus de six employés. Les trois vérifications postérieures ont montré que les entreprises ont continué de satisfaire aux critères d'admissibilité de la SAEA pour toute la durée du marché.

C. LEADERSHIP ET PROMOTION DES INTÉRÊTS

À titre de membre du Comité d'examen des acquisitions, AINC reçoit copie de toutes les réquisitions fédérales pour des biens et services d'une valeur de deux millions de dollars ou plus afin de repérer les contrats pouvant intéresser les entreprises autochtones.

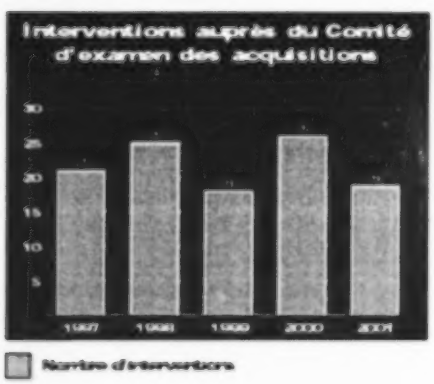
L'un des objectifs que l'on vise par une telle intervention est de multiplier le nombre de contrats gouvernementaux conclus avec les entreprises autochtones, mais aussi de faire connaître la SAEA aux employés fédéraux chargés de l'approvisionnement.

En 2001, 323 réquisitions ont été présentées au Comité d'examen des acquisitions aux fins d'évaluation. Au cours de cette même année, les mesures visant à promouvoir les intérêts des Autochtones ont donné lieu à des interventions auprès du Comité d'examen des acquisitions dans 19 cas qui, au départ, n'avaient pas été relevés comme des marchés réservés. Il en est résulté l'octroi de 20 marchés supplémentaires à des entreprises autochtones.

Grâce à de telles interventions, le volume des marchés adjugés à des entreprises autochtones a connu une hausse de l'ordre de 22 millions de dollars en 2001. Les interventions auprès du Comité d'examen des acquisitions représentent à peu près un cinquième de la valeur totale des marchés accordés à des entreprises autochtones.

Bon nombre de ministères communiquent maintenant avec AINC à l'étape de la planification des achats afin de former un partenariat visant à déterminer la stratégie qu'ils devraient adopter en matière d'approvisionnement. De cette façon, les Autochtones sont intégrés dès le début du processus.

Figure 6 :



D. ÉTABLISSEMENT DE PARTENARIATS

AINC poursuit ses démarches visant à promouvoir l'établissement de partenariats et de co-entreprises et à prêter main-forte aux entreprises autochtones lorsqu'il est possible de le faire. En collaboration avec Contrats Canada, qui relève de TPSGC, AINC aide à former les fournisseurs

autochtones sur la marche à suivre pour décrocher des contrats auprès du gouvernement.

i. CORCAN, un organisme particulier établi par Service correctionnel Canada pour favoriser l'emploi des prisonniers, a créé un certain nombre de partenariats entre le secteur privé et des entreprises autochtones en vue d'employer et de former les détenus, y compris les détenus autochtones. Les prisonnières du pénitencier Ochimaw Ochi reçoivent, quant à elles, une formation sur la création de sites Web pour les entreprises autochtones qui souhaitent conclure des marchés avec le gouvernement fédéral, dans le cadre de la politique des marchés réservés aux entreprises autochtones. CORCAN s'est également associée à une entreprise autochtone spécialisée dans le commerce électronique afin d'enseigner aux artistes autochtones incarcérés la façon de faire connaître leur art dans le Web. De tels partenariats offrent aux contrevenants la possibilité d'acquérir la formation et les compétences nécessaires pour réussir à titre d'entrepreneur à leur sortie de prison.

ii. En 2001, on a également entrepris, en partenariat avec TPSGC, une mesure interministérielle visant la conception d'un module de formation à l'intention des agents des marchés. Mis au point par un ancien dirigeant du Secrétariat du Conseil du Trésor, ce module a été présenté à titre de projet pilote ponctuel à un petit groupe d'agents des marchés oeuvrant pour TPSGC.

E. ÉVALUATION DE LA SAEA

En 2001, la SAEA a fait l'objet d'une évaluation. En collaboration avec AINC et le Secrétariat du Conseil du Trésor, un groupe de travail interministériel a demandé la réalisation d'une étude de la SAEA. Pour ce faire, on a retenu les services de deux sociétés d'experts-conseils, la Prairie Research Associates Inc. et la société autochtone Auguste Solutions and Associates. La Prairie Research Associates Inc. a produit un plan de travail indiquant que l'étude de la SAEA serait amorcée en janvier 2001.

La première étape à être entreprise a été la collecte de données, qui devait s'achever à l'été 2001. Le processus d'évaluation a été administré par la Direction générale de l'évaluation et de la vérification interne, sous la supervision de deux comités.

Un comité consultatif représentant plusieurs ministères fédéraux et deux organisations autochtones a guidé l'élaboration du cadre d'évaluation de la SAEA. Ces travaux visaient à examiner les rapports d'évaluation de mesures semblables, à étudier les constatations de la Commission royale sur les peuples autochtones, à revoir les documents de programme et les systèmes de collecte des données, à mener des entrevues avec les principaux intervenants autochtones et gouvernementaux ainsi qu'à élaborer un modèle d'évaluation des répercussions macroéconomiques.

Selon les résultats de la recherche, le cadre d'évaluation et les questions à l'étude ont évolué au cours des années de manière à tenir compte du contexte actuel de la SAEA.

Les résultats de l'évaluation corroborent la conclusion voulant que, de façon générale, la SAEA a réussi à atteindre ses objectifs et qu'elle devrait continuer d'exister. Le rapport d'évaluation définitif a été approuvé par le Comité ministériel de vérification et d'évaluation, un comité de direction présidé par Marie Fortier, sous-ministre adjointe d'AINC. Le rapport complet peut être étudié à l'adresse http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/index_f.html.

L'évaluation a permis de rassembler de nombreuses preuves montrant que

la SAEA a atteint ses principaux objectifs. Depuis que la Stratégie a été mise en oeuvre, on a enregistré une hausse annuelle importante tant du nombre de marchés adjugés à des entreprises autochtones que de leur valeur. Il conviendrait d'effectuer un examen exhaustif de la SAEA pour déterminer si la portée des objectifs visés doit être élargie de manière à promouvoir la création et l'expansion d'entreprises et à stimuler le développement économique, en particulier dans les collectivités autochtones.

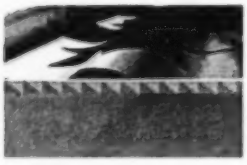
Entre-temps, la présente recherche a permis de cerner des domaines qui pourraient tirer parti des points forts de la SAEA au moyen d'une communication améliorée et d'activités de mise en oeuvre revitalisées. De plus, on a découvert que, si l'on recourait à une technique de collecte des données à la fois générale et uniforme, il serait plus facile de mesurer et de faire connaître les répercussions de la SAEA. Un suivi plus serré et une application rigoureuse des critères d'admissibilité permettront également de s'assurer que les répercussions de la SAEA se font sentir dans les domaines concernés. En reconnaissant le fait que la SAEA n'est qu'un des aspects d'une démarche générale visant l'amélioration de la situation économique des Autochtones, on arrivera plus facilement à définir le rôle particulier qu'elle joue à cet égard. De cette façon, on pourra formuler des suggestions applicables aux domaines où la Stratégie a de meilleures chances de venir enrichir d'autres mesures en vigueur. Enfin, le renouvellement de l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard de la SAEA, notamment l'application de ses dispositions, permettra d'optimiser les effets positifs de la Stratégie.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Pratiques exemplaires

Nos nombreuses discussions avec les coordonnateurs et acheteurs ministériels de la SAEA nous ont permis de mettre en lumière d'excellentes pratiques.

I) PRATIQUES DE COMMUNICATION

Une communication efficace et dynamique, tant à l'interne qu'à l'externe, est gage du succès des activités de mise en oeuvre.

Il semble en outre qu'une communication efficace permet souvent de surmonter les problèmes engendrés par la décentralisation de certaines de ces organisations.

Parallèlement, l'établissement de rapports hiérarchiques honnêtes et ouverts, qui indiquent qu'une institution est prête à négocier avec des fournisseurs autochtones, semble être un facteur déterminant dans la conclusion de solides relations professionnelles unissant les ministères et organismes fédéraux et les fournisseurs autochtones.

II) EXPANSION DU RÉSEAU DE FOURNISSEURS

Dans la plupart des ministères et organismes, l'expansion du réseau de fournisseurs compétents semble être l'une des clés de la réussite. De plus, pour assurer l'épanouissement des entreprises autochtones, beaucoup de ministères considèrent ce type d'activités comme un outil plus viable que les autres instruments proposés par la SAEA, tels que les marchés réservés obligatoires. Bien que les résultats de 2001 indiquent que le gouvernement a multiplié le nombre de marchés conclus avec des fournisseurs autochtones, la nécessité de poursuivre l'expansion du réseau est évidente.

Voici certaines des méthodes efficaces que les ministères et organismes ont employées par le passé pour appuyer et enrichir le réseau des fournisseurs autochtones.

- *Les coordonnateurs de la SAEA ont présenté en personne les fournisseurs d'un bien ou d'un service aux acheteurs de leur organisation.*
- *Des séances d'information ministérielles ont été offertes aux fournisseurs autochtones.*
- *Des activités mettant en vedette une gamme de produits ont été organisées en vue de faire connaître les fournisseurs autochtones aux acheteurs.*
- *Des foires commerciales autochtones ont été préparées pour une organisation ou un groupe d'organisations.*
- *Les ministères et organismes ont invité des fournisseurs autochtones à assister à leurs réunions.*
- *Des réunions officielles ou officieuses ont été tenues avec les*

fournisseurs afin de permettre à ces derniers d'être présentés à l'organisation.

- *Les ministères ou organismes ont expliqué en détail aux soumissionnaires autochtones les raisons pour lesquelles leur proposition n'a pas été retenue.*
- *Les ministères ou organismes ont fait appel à un employé dynamique mandaté pour défendre les intérêts des fournisseurs autochtones.*
- *Des listes de ministères acheteurs ont été dressées pour les fournisseurs autochtones.*

III) MODULE DE FORMATION AXÉE SUR LA SAEA (INTERNE AU GOUVERNEMENT)

L'année 2001 s'est révélée très importante pour la SAEA. En raison du taux de roulement élevé des employés fédéraux responsables de l'approvisionnement, il était nécessaire de concevoir un module de formation afin de mieux préparer les agents des marchés inexpérimentés à appliquer cette politique et à traiter avec les fournisseurs autochtones.

L'Institut de gestion du matériel a demandé au Secteur des services ministériels d'AINC de mettre au point une séance de formation préalable à l'atelier sur la SAEA. On a donc lancé un projet pilote ayant pour thème « L'approvisionnement fédéral auprès des fournisseurs autochtones : démythifier le processus et relever les défis ». Cette séance de formation a été offerte aux participants lors de la quatrième conférence annuelle de l'Institut de gestion du matériel organisée dans la région de l'Ouest, plus précisément à Calgary, en Alberta, et à l'occasion de la troisième conférence annuelle de l'Institut tenue dans la région de l'Est, à Fredericton, au Nouveau-Brunswick.

Destinée aux spécialistes des achats et des marchés, cette formation d'une demi-journée visait à sensibiliser les participants aux questions culturelles, commerciales et socioéconomiques entourant les relations professionnelles avec les fournisseurs autochtones. Ce module de formation interactif devait servir à présenter le cadre, les politiques et les lignes directrices rattachés à l'approvisionnement en vertu de la SAEA. Il a permis aux participants de connaître et d'utiliser, au moyen d'études de cas, les outils et méthodes que la SAEA propose pour obtenir des biens et services de fournisseurs autochtones. Les participants ont reçu un manuel contenant les politiques, les lignes directrices, les définitions, les références au site Web, des documents types et des renseignements utiles pour faciliter les achats auprès des fournisseurs autochtones dans leur milieu de travail.

IV) GUIDE D'INTRODUCTION À L'APPROVISIONNEMENT AU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL (EXTERNE AU GOUVERNEMENT)

Bon nombre de fournisseurs autochtones sont en mesure d'offrir la vaste gamme de produits et services requis par les ministères et organismes fédéraux. Toutefois, par le passé, peu de marchés leur ont été adjugés. Il fallait par conséquent améliorer la capacité des entreprises autochtones de sorte qu'elles soient prêtes à répondre aux exigences du gouvernement.

À ce titre, des représentants d'AINC ont décidé qu'il serait bénéfique d'élaborer un module de formation. On a donc mis au point et offert un cours, sous forme de projet pilote, à trois collectivités au Canada afin d'apprendre aux entreprises autochtones nouvellement créées ou sur le point de l'être à se servir du processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral. Plus de 48 personnes ont participé à la séance de formation de deux jours. Aux dires des participants, le module était un préalable essentiel pour faire affaire avec le gouvernement fédéral.

Le Guide d'introduction à l'approvisionnement au gouvernement fédéral est le fruit de ces efforts et fait maintenant partie des outils de la stratégie générale. Il est affiché dans le site Web de la SAEA sous la rubrique « Outils d'affaires ». Appelé communément le guide d'approvi- sionnement, il porte sur un éventail de sujets, notamment :

- *un examen des composantes de la SAEA;*
- *le processus de passation de marchés du gouvernement fédéral;*
- *le processus d'appels d'offres;*
- *les éléments du processus d'évaluation des soumissions;*
- *les pratiques exemplaires et les techniques suggérées pour se mettre en valeur lorsqu'on répond aux appels d'offres du gouvernement du Canada.*

V) RÉQUISITIONS DE FAIBLE VALEUR

Pour les réquisitions de biens et services, les ministères peuvent inclure un fournisseur autochtone ou plus dans le processus d'appels d'offres. En faisant participer automatiquement les fournisseurs autochtones au processus d'appels d'offres pour les avis non affichés dans MERX, les ministères et organismes peuvent atteindre leurs objectifs de rendement.

VI) CRITÈRES D'ÉVALUATION DES SOUMISSIONS PRÉSENTÉES PAR DES ENTREPRISES AUTOCHTONES

Dans la SAEA, on a établi des critères d'évaluation des soumissions présentées par des entreprises autochtones non seulement pour permettre aux acheteurs de leur adjuger des marchés mais pour les encourager à évaluer les retombées économiques pour les Autochtones. Cette disposition n'a pas été beaucoup mise à profit par les ministères et organismes autres qu'AINC. Bon nombre d'agents des marchés perçoivent cette façon de faire comme une étape supplémentaire susceptible de provoquer des retards dans le cycle de l'approvisionnement.

AINC a souvent recours aux critères d'évaluation des soumissions autochtones pour les demandes de proposition visant des projets d'une valeur inférieure au seuil fixé par les accords commerciaux internationaux, étant donné qu'on ne peut utiliser ces critères pour les demandes dont la valeur dépasse ce seuil, sauf dans le cas des marchés réservés.

VII) OFFRES À COMMANDES

Ces dernières années, les entreprises autochtones ont été invitées à se prévaloir de tous les avantages que procure cet important mode d'approvisionnement qu'est l'offre à commandes, au point qu'elles sont désormais régulièrement représentées dans bon nombre de domaines liés aux biens et services. Certains de ces fournisseurs ont obtenu des offres à commandes par l'entremise d'un marché réservé et d'autres, à la suite d'un appel d'offres ouvert ou concurrentiel.

La façon la plus efficace d'adjuger une offre à commandes semble être le processus à deux volets fréquemment utilisé par AINC et TPSGC au moment d'établir une offre à commandes principale et nationale et d'autres ententes en matière d'approvisionnement. Dans le cadre de ce processus, on organise un concours pour les fournisseurs non autochtones et un autre concours portant sur des marchés réservés aux fournisseurs autochtones. De cette façon, les acheteurs du gouvernement ont la possibilité de faire appel à un fournisseur autochtone et ainsi répondre aux objectifs de rendement en plus d'offrir à ce fournisseur un outil de commercialisation précieux venant faciliter son entrée sur le marché gouvernemental.

Bon nombre de fournisseurs autochtones détenteurs d'une offre à

commandes ont indiqué que cette dernière ne leur avait pas permis de décrocher un grand nombre de marchés. L'équipe responsable de la SAEA examine actuellement la situation afin de trouver une solution.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

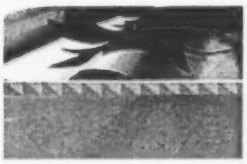
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



Exemples de réussite

Les fournisseurs autochtones ne dépendent plus de la SAEA pour faire des affaires et ils remportent des marchés grâce à leurs capacités, leurs compétences et leur compétitivité. Si la SAEA a ouvert une porte à bon nombre de propriétaires d'entreprises autochtones et leur a offert la possibilité de pénétrer ce nouveau marché, ce sont les fournisseurs autochtones qui ont relevé le défi en offrant des biens de qualité supérieure et des services professionnels à des prix concurrentiels. Les fournisseurs autochtones ont fait leur preuve en tenant leurs promesses, en respectant les échéances, en assurant un suivi efficace et en agissant avec professionnalisme dans leurs rapports avec le personnel. Aujourd'hui, ils figurent parmi les meilleurs fournisseurs aux yeux de diverses organisations fédérales. Les fournisseurs autochtones qui cherchent à pénétrer le marché de l'approvisionnement fédéral peuvent s'inspirer de ceux qui ont réussi à s'y tailler une place.

Selon l'expérience acquise au cours de l'année écoulée, il est manifeste que l'on continue d'adjuger à des fournisseurs autochtones des marchés portant sur un vaste éventail de biens et services. Il est également évident que les fournisseurs autochtones remplissent convenablement les exigences découlant des marchés obtenus, car rares sont les autorités contractantes qui ont fait part à AINC de problèmes au chapitre du rendement.

Voici quelques exemples de réussite en 2001 qui sont directement liés à la SAEA elle-même ainsi qu'aux efforts conjugués des coordonnateurs de la Stratégie et des entreprises autochtones.

DONNA CONA

Implantée à Ottawa, en Ontario, Donna Cona a obtenu trois marchés en vertu de la SAEA. Par suite de l'adjudication de ces marchés, Donna Cona a créé 16 postes à temps plein dans son entreprise. Sept de ces postes ont été comblés par des Autochtones.

Une telle croissance a permis à l'entreprise d'offrir une formation principalement de nature technique en vue de parfaire les compétences des employés chargés d'exécuter le contrat conclu avec Transports Canada. Donna Cona prévoit offrir d'autres cours dans les années à venir, y compris une formation administrative, afin que le personnel demeure au fait des nouvelles techniques, qui ne cessent de se perfectionner. La valeur de ces trois marchés s'élève à 15 233 000 $.

LES ORDINATEURS PREMIÈRE NATION INC.

Établie à Laval, au Québec, l'entreprise Les Ordinateurs Première Nation inc. s'est vu adjuger un marché visant la conception de produits de réseau pour Service correctionnel Canada. D'une durée de un an, ce contrat a

permis à l'entreprise de créer trois emplois, dont la formation représente une composante permanente. La formation se fait principalement « sur le tas » lors de dîners-conférences organisés par des partenaires du secteur. La valeur totale des marchés octroyés à l'entreprise, y compris les offres à commandes pour 2001, s'établit à 15 199 000 $.

NELSON CEDEC 7/24 INC.

Située à Kanesatake, au Québec, Nelson CEDEC 7/24 inc. s'est vu confier en 2001 trois marchés de construction, pour un total de 214 968 $. Pour remplir les clauses des marchés, la société a engagé trois nouveaux employés, qu'elle a formés et auxquels elle a recours dès que la charge de travail le justifie.

James Nelson, président de Nelson CEDEC 7/24 inc., a indiqué que, grâce aux possibilités offertes par la SAEA en 2001, il prend maintenant de l'expansion et soumissionne d'autres appels d'offres ouverts au grand public.

FOXWISE TECHNOLOGY INC.

Implantée à Ottawa, en Ontario, FoxWise Technologies Inc. a obtenu quatre contrats au titre des marchés réservés de la SAEA. Cela a permis à 15 Autochtones de décrocher un emploi en 2001 au sein de l'entreprise. Les marchés ont également généré de nombreuses possibilités de formation tant pour les nouveaux employés que pour les employés actuels. Ces possibilités de formation ont permis au personnel de FoxWise Technologies Inc. d'obtenir la certification pour les applications Cisco et pour les services de dépannage offerts par l'équipe d'assistance technique. Les employés du service de la production ont pu, pour leur part, suivre un cours d'assemblage tandis que le personnel chargé des ventes au gouvernement et aux entreprises a assisté à un cours de recyclage en commercialisation interne et externe. La valeur des marchés et des offres à commandes adjugés à l'entreprise s'est élevée à 15 067 019 $.

NAUT'SA MAWT RESOURCES GROUP

Situé à Delta, en Colombie-Britannique, le Naut'sa Mawt Resources Group a décroché deux contrats en 2001 en vertu de la SAEA. L'entreprise a ainsi pu engager six employés autochtones à temps partiel et créer plusieurs occasions de formation. On estime à 1 408 706 $ la valeur des marchés et des offres à commandes obtenus.

KITNUNA CONSTRUCTION LIMITED

Filiale de la Kitnuna Corporation, la Kitnuna Construction Limited est une entreprise dont les Inuit possèdent 100 % des parts. Comptant plus de 50 employés, elle a décroché un contrat de 51 189 $ afin d'offrir des services d'excavation et de terrassement pour le compte du ministère de la Défense nationale. Les travaux ont été effectués sur l' île Jenny Lind (une ancienne station du réseau d'alerte avancé), au Nunavut.

ABORIGINAL BUSINESS NETWORK

Situé à Waterloo, en Ontario, l'Aboriginal Business Network s'est vu adjuger quatre marchés pour offrir des services dans la région de la rivière des Français, où des barrages ont été aménagés par la Première nation des Dokis. D'une valeur totale de 2,5 millions de dollars, ces marchés ont permis à l'entreprise d'engager 19 employés autochtones à temps plein et d'offrir plusieurs possibilités de formation, notamment des cours à l'intention des conducteurs de camion et des manutentionnaires de matériel lourd ainsi qu'une formation sur la sécurité et le système d'information sur les

matières dangereuses utilisées au travail. Le président de l'entreprise a indiqué que la SAEA était un outil efficace pour les entreprises autochtones et qu'elle a manifestement contribué à la réussite de son entreprise.

MOHAWK TRADING COMPANY

Robert R. Murray est président et chef de la direction de la Mohawk Trading Company. Cette entreprise a commencé ses activités en avril 1991 à Kanesatake, au Québec, à titre de revendeur de papier fin. Aujourd'hui, la Mohawk Trading Company est le plus important fournisseur autochtone de papeterie en Amérique du Nord. En 1995, l'entreprise a privatisé un service du gouvernement fédéral, une première dans l'histoire du gouvernement fédéral canadien. En effet, elle a fait l'acquisition de magasins libre-service, situés aux Terrasses de la Chaudière à Hull, au Québec, qui appartenaient alors au ministère des Approvisionnements et Services. Au fil du temps, l'entreprise a ajouté à ses services une division vouée à la vente de mobilier non résidentiel et à la publicité afin de répondre aux besoins des clients.

En 2001, la Mohawk Trading Company a obtenu quatre marchés et des offres à commandes multiples, totalisant 9,1 millions de dollars, pour l'approvisionnement de mobilier et de fournitures de bureau. L'entreprise a alors engagé deux employés autochtones à temps plein et a offert à tout son personnel l'occasion de suivre une formation.

Maintenant que l'entreprise est en pleine expansion, M. Murray espère approvisionner, au cours des prochaines années, l'ensemble des institutions du gouvernement, où qu'elles soient implantées au Canada. Il attribue sa réussite à son engagement sans faille à offrir satisfaction à sa clientèle.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA

Défis : Comment les relever ?

De nombreux ministères cherchent de plus en plus à surmonter les obstacles systémiques venant entraver l'intégration de la SAEA à leur processus d'approvisionnement courant. Ces organismes se sont montrés actifs et novateurs dans bien des domaines, notamment :

- *la communication;*
- *l'expansion du réseau de fournisseurs;*
- *le recours aux marchés réservés;*
- *la multiplication des possibilités de partenariats;*
- *l'intégration des fournisseurs autochtones au processus d'approvisionnement courant;*
- *la préparation d'offres à commandes destinées aux fournisseurs autochtones.*

Tandis que certains de ces obstacles sont de nature systémique, d'autres se rapportent essentiellement au mandat, au rôle et à la structure de chacun des organismes. Certaines des barrières les plus importantes sont expliquées ci-après.

1. ON MET UN FREIN AUX ACTIVITÉS DE MISE EN OEUVRE.

On a assisté à un ralentissement des activités de mise en oeuvre depuis le lancement de la SAEA. Après une période d'activité intense au tout début, la promotion de la Stratégie a par la suite ralenti la cadence. Selon les rapports sur le rendement, l'expansion du réseau de fournisseurs, qui a atteint un sommet en 1999, n'était plus aussi importante en 2001. Peu de ministères s'investissent à longueur d'année dans la promotion des fournisseurs autochtones. Compte tenu de la création constante d'entreprises autochtones et du taux de roulement des employés fédéraux, la sensibilisation à la Stratégie ne suit pas le rythme du changement.

Les échanges entre les coordonnateurs de la SAEA lors de diverses réunions et à l'occasion de conférences annuelles ont permis d'enrichir les connaissances au sujet de la Stratégie. On s'efforce de ranimer l'intérêt des ministères à l'égard de la SAEA par l'élaboration de différents outils de communication.

2. LA SAEA EST MÉCONNUE.

On connaît peu la SAEA tant au sein du personnel du gouvernement que dans les entreprises autochtones. Il semble que les objectifs du programme et la façon dont il fonctionne sont mal compris. Malgré les divergences d'opinion à ce sujet, il ne fait aucun doute que les employés fédéraux chargés des achats ne sont pas sensibilisés ni informés suffisamment pour assurer le succès de la SAEA à plus grande échelle.

Il existe peu d'éléments incitant au respect de la politique et aucune pénalité n'est imposée pour avoir contrevenu à ses règles d'application.

Convaincre les ministères demandeurs de faire affaire avec des entreprises autochtones n'est pas chose facile. Les acheteurs fédéraux pourraient prendre une part plus active à la promotion de la SAEA en présentant simplement cette possibilité à leurs clients.

Le degré de sensibilisation à la Stratégie et aux possibilités de contrats fédéraux est faible, voire nul, dans les entreprises autochtones des régions rurales et au sein des collectivités autochtones. En outre, il est manifeste que certaines entreprises autochtones comprennent mal la SAEA. L'idée fausse la plus répandue est qu'elle s'applique de façon « automatique » et qu'elle garantit aux entreprises autochtones le droit à des contrats. Le personnel de tous les ministères à qui l'on a confié la gestion du programme doit revitaliser ses efforts pour informer les entreprises autochtones au sujet de la SAEA.

L'équipe responsable de la SAEA à AINC continue d'offrir aux fonctionnaires de tous les ministères qui en font la demande des présentations lors de séminaires et de séances d'information sur la SAEA. Récemment, on a mis au point des séances de formation à l'intention de la communauté des acheteurs.

3. YA-T-IL SUFFISAMMENT D'ENTREPRISES AUTOCHTONES QUALIFIÉES ?

Même lorsqu'on connaît la Stratégie et qu'on est prêt à recourir plus fréquemment à des fournisseurs autochtones, on se heurte à des obstacles lorsqu'on tente de le faire en raison du peu d'information dont on dispose concernant le nombre d'entreprises autochtones au Canada. En janvier 2001, l'ancienne base de données d'AINC, le Répertoire des fournisseurs autochtones, a été intégrée au Répertoire des entreprises autochtones présenté dans Strategis, le site Web d'Industrie Canada. Dorénavant, les fournisseurs autochtones sont encouragés à s'inscrire au système appelé Données d'inscription des fournisseurs de Contrats Canada, qui relève de TPSGC, et au Répertoire des entreprises autochtones d'Industrie Canada.

Dans le but de promouvoir la SAEA, AINC informe les autres ministères des capacités des entreprises autochtones sur le point de percer et fait souvent office de courtier afin de présenter ces entreprises aux acheteurs des divers ministères du gouvernement.

4. LES PETITE SENTREPRISES ET LES ENTREPRISES ÉTABLIES EN RÉGION ÉLOIGNÉE NE BÉNÉFICIENT PAS DE LA SAEA

Il est indéniable que la SAEA a eu une incidence notable sur les entreprises autochtones. Toutefois, les répercussions économiques de la Stratégie sur les collectivités autochtones ne sont pas aussi évidentes.

La SAEA a créé à la fois des emplois et des possibilités d'affaires pour les Autochtones, bien que la majorité des Autochtones engagés dans des activités contractuelles ne vivent pas dans une réserve ni dans une région éloignée. Selon les tendances actuelles en matière d'achats, les activités de passation de marchés avec des sociétés autochtones se déroulent, pour la plupart, dans les centres urbains ou à proximité. L'objectif est de renverser la tendance en faisant mieux connaître la SAEA et en multipliant les possibilités de passation de marchés avec le gouvernement fédéral à l'aide de divers outils de communication, y compris des outils professionnels plus interactifs et accessibles à tous dans le site Web de la SAEA.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA

Conclusion

La réussite de la SAEA est le fruit d'un engagement collectif pris voilà quelques années par le secteur privé, le secteur public et les entreprises autochtones. Depuis 1996, la SAEA a contribué à instaurer un climat d'affaires plus dynamique pour les Autochtones en encourageant les partenariats et en allongeant la liste de clients des fournisseurs autochtones. Les recettes et les revenus ainsi créés pour les Autochtones ont entraîné des avantages économiques à l'échelle du pays.

AINC continuera de se concentrer sur l'amélioration de ses relations d'affaires avec les fournisseurs autochtones et de réaliser des projets de développement économique novateurs et durables. Le but visé par la SAEA est de permettre aux entreprises autochtones qui le désirent d'avoir accès à des possibilités d'affaires et d'obtenir des marchés grâce à une ouverture d'esprit, à la transparence et à des prix concurrentiels.

La SAEA ne demeurera une réussite qu'à condition de bénéficier de la collaboration et de l'engagement de tous les ministères et organismes fédéraux ainsi que des milieux d'affaires autochtones et non autochtones. Ensemble, ces intervenants peuvent continuer de favoriser la création de collectivités fortes, d'une économie solide et d'une population dynamique au profit de tous les Canadiens.

AINC tient à remercier tous les ministères et organismes qui contribuent au succès de la SAEA. Beaucoup de temps et d'efforts ont été consacrés pour atteindre les objectifs ministériels. En fait, de nombreux ministères ont dépassé leurs objectifs. En signe de reconnaissance, AINC a décerné des certificats de mérite aux ministères engagés dans la Stratégie pour les efforts qu'ils ont déployés. Nous adressons donc nos félicitations aux ministères et organismes suivants :

- Agriculture et Agro-alimentaire Canada;
- Archives nationales du Canada;
- Bibliothèque nationale;
- Bureau du vérificateur général du Canada;
- Centre canadien de gestion;
- Commission de la fonction publique;
- Commission des droits de la personne;
- Conseil national de recherches Canada;
- Développement des ressources humaines Canada;
- Environnement Canada;
- Gendarmerie royale du Canada;
- Industrie Canada;
- Ministère de la Défense nationale;
- Office national de l'énergie;
- Santé Canada;
- Service canadien du renseignement de sécurité;
- Solliciteur général Canada;

- Statistique Canada.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-14 Avis importants